

Como Resolver para Siempre todos sus Problemas de Dinero

Víctor Boc



Mi nombre es Víctor Boc. Si el tema del dinero le preocupa, estoy seguro de que esta información le va a interesar mucho. En primer lugar, me alegra poder comunicarle que hasta ahora, mis consejos han servido para que más de 300.000 personas incrementen sus ingresos económicos. De manera abundante. Es más, muchos han conseguido reunir verdaderas fortunas en cuestión de pocas semanas o meses.

Reconozco que lo que le estoy diciendo quizá le extrañe. Tal vez piense que algo así no puede ser verdad. Que hay gato encerrado. Y tiene derecho a dudar. Posiblemente, si yo estuviese en su lugar también haría lo mismo. Pero le aseguro que es totalmente cierto. Y trataré de demostrárselo si usted me lo permite.

Déjeme decirle algo: usted sabe que existen muchas personas que parecen tener un imán para el dinero. Hagan lo que hagan el resultado siempre es positivo. Obtienen trabajos mejor pagados, sus negocios florecen, reciben dineros imprevistos, incluso les sonríe la fortuna en los juegos de azar...., parece como si estuviesen sintonizados con una fuente de riqueza y abundancia inagotable. No tienen deudas o las pagan fácilmente, tienen buenas casas, buenos automóviles, pueden viajar, se

permiten lujos agradables, sus hijos pueden disfrutar de buena educación y buenos ambientes.

En cambio, otros apenas consiguen lo que desean con mucho esfuerzo. Parece que las oportunidades no están disponibles para ellos. Siempre están esperando que la vida les sonría. El dinero siempre escasea. Las deudas les agobian. Los problemas se les multiplican a nivel personal y familiar.

¿Cual es el Secreto?

Durante años me dediqué a investigar al grupo de personas a quienes la fortuna siempre sonríe. Aparentemente son gente como las demás. Unas tienen estudios y otras no. Hay gente joven y gente mayor. Hombres y mujeres. Unos trabajan para empresas y otros tienen su propio negocio. Sin embargo, descubrí que había una serie de rasgos comunes en todas ellas. Una manera de actuar determinada y una forma de pensar especial. Algo que les permitía disfrutar de ingresos económicos muy por encima de la media. Muchos tenían grandes fortunas aunque provenían de familias pobres o habían comenzado en la miseria. La mayoría vivía en casas acomodadas disfrutando de las buenas cosas que puede proporcionar el dinero.

No me malinterprete, reconozco que el dinero no lo es todo en la vida, pero facilita mucho las cosas. Cuando la gente tiene dinero no necesita estar continuamente preocupándose por su existencia. Pueden realizar actividades gratificantes que de otra manera nunca llevarían a cabo.

Poco a poco fui reuniendo información. Las piezas fueron encajando. Hubo personas que me ayudaron especialmente y me revelaron aspectos de extraordinaria importancia. Finalmente di por terminada la investigación. El resultado me sorprendió. Los secretos para conseguir dinero y fortuna en abundancia, no eran complejos. En realidad eran sencillos de aprender, fáciles de realizar y hasta agradables de llevar a cabo. Sólo se necesitaba el deseo de conocerlos y seguir un método claro

y preciso de actuación. Puse manos a la obra y en base a lo que había aprendido diseñé un sistema capaz de convertir a cualquier persona normal en alguien capaz de producir ingresos abundantes, en muy poco tiempo.

Cualquiera puede conseguirlo

Por supuesto el primero en comprobar la efectividad del método fui yo mismo, con resultados increíbles. Mis amigos, admirados, fueron los primeros en extrañarse del cambio y en pedirme que les revelara mi secreto. Cuando lo hice, reaccionaron con cierta desconfianza, pero al poco se asombraron de los resultados tan extraordinarios que consiguieron.

En realidad, cualquier persona puede sacar un gran provecho de estos conocimientos. Por ello, decidí realizar una obra escrita con todos los principios y medios necesarios para solucionar para siempre sus problemas de dinero. No se trata de nada milagroso. Muy al contrario, es un sistema entendible, progresivo y sencillo de poner en práctica por cualquier adulto normal a cualquier edad. Hombre o mujer. No se trata de ventas. No requiere conocimientos especiales ni tampoco inversión inicial. Es compatible con cualquier ocupación o actividad que esté realizando en la actualidad. Yo le explicaré cómo usted también puede cambiar su suerte. Cómo desarrollar ese magnetismo especial que convierte a las personas en afortunadas. Tenga confianza. Mi sistema es serio. Funciona de verdad, se lo aseguro. Bastan quince minutos diarios para obtener resultados tangibles es muy poco tiempo. En algunos casos, tan sólo unos días.

Garantía total

La oportunidad toca a su puerta. Si ignora lo que le ofrezco en este momento, piense que probablemente su situación siga como hasta ahora. Si utiliza los conocimientos que puedo transmitirle, puede mejorar rápida y drásticamente. Sólo de usted depende elegir la mejor opción.

El método aportará una afluencia de dinero a su vida. Quizá por primera vez. Prepárese. Cuando esta afluencia empiece, el dinero puede llegar con tal rapidez y abundancia que, de no estar preparado o preparada, podría entrar en un estado de asombro y shock.

No es broma. La gente se suele asombrar de la facilidad con que pueden producirse los cambios. ¿Cómo es posible que me esté sucediendo esto? ¿Tan fácil era todo? ¿Por qué no se me habría ocurrido algo parecido? ¿Cómo es posible que una cosa tenga relación con la otra?

Nuestras creencias son determinantes a la hora de realizar acciones. Este método va a cambiar muchas de sus creencias en relación con el dinero. No importa lo que le hayan contado hasta ahora. No importa si usted proviene de una familia humilde, una familia media o una familia rica. Si los problemas económicos le acucian, al nivel que sea, usted necesita aprender un nuevo camino.

En realidad no hay que esforzarse tanto para obtener su porción de la riqueza que hay en el mundo. Muchas personas han comprobado que cuanto más aprietan el acelerador menos corren. Es como esos sueños en los que la gente huye de algo que les da miedo y sin embargo no avanza por más que ponen toda su energía y empeño en correr.

Hay personas que se llevan toda la vida luchando, trabajando, poniendo más leña en el motor de su vida para descubrir que cuanto más tiempo pasa y más duramente lo intentan menos tienen. Otros, parecen tocados por "la diosa fortuna" y disfrutan de abundancia sin que pueda decirse que trabajan más que usted. No hablamos aquí de métodos fraudulentos o riquezas heredadas. Hablamos de personas similares, en ambientes similares. ¿Cuál es la diferencia? ¿Cuál es el secreto? ¿Dónde está la clave?

Prepárese a conocer esa diferencia. Dispóngase a cambiar su mentalidad. Abra las puertas a la abundancia. Usted va a aprender exactamente el camino a seguir. No se trata de algo nebuloso o la exposición de un tratado sobre las cualidades que debe desarrollar. Sabrá claramente cómo actuar. Conocerá perfectamente y con completa

definición los pasos. Lo entenderá a cabalidad. ¿Le asombran estas palabras? Pues más le asombrarán los resultados.

Algunas individuos cuando leen estas afirmaciones llegan a la conclusión de que todo resulta demasiado bonito para ser creíble y desechan la idea de aprender. Se han acercado a la solución definitiva de sus problemas. Han estado al borde de finalizar sus desvelos y......¿Qué ocurre? Vuelven a ponerse las "orejeras" que han tenido colocadas desde siempre. Siguen su camino como el caballo al que se le limita la visión de la realidad para que siga el camino que otros le han marcado. No se dan cuenta de que la mayoría de las circunstancias que le rodean han sido colocadas por otros individuos en niveles más altos de poder para que sigan formando parte del "engranaje". La misma ocupación, los mismos horarios, las mismas actividades, las mismas ideas, los mismos pensamientos, los mismos miedos, las mismas limitaciones y la misma falta de dinero.

No deje que sus ideas limitantes le detengan. Evite ser presa de sus miedos. Dispóngase a recibir lo que le pertenece. No tiene nada que perder. No tiene nada que arriesgar. El material que compone esta obra está absolutamente garantizado.

CAPITULO 1

EL DINERO

HACE UNOS AÑOS, un equipo de investigadores de la Universidad de Columbia dirigió un estudio inusual. Durante un período de semanas, se colocaron en las salas de espera de varios bancos de Nueva York con objeto de observar el comportamiento de la gente que entraba y hacía sus negocios. El equipo recopiló datos tales como expresiones faciales, movimientos oculares, lenguaje corporal y modelos de comportamiento.

Los resultados de este estudio muestran que el individuo medio entra en un estado extremadamente tenso tan pronto como entra en un banco. En el momento en que la persona entra en ese misterioso lugar donde reside el dinero, se pone tremendamente seria.

Los mismos investigadores hicieron esas mismas observaciones en otro muchos lugares, para encontrar cualidades como el respeto y la corrección. En ningún otro sitio se mostraban las cualidades tan claramente como en los bancos, sobre todo, cuando de por medio había grandes sumas de dinero. En ningún otro lugar, ni siquiera en las iglesias, la gente se comportaba tan moderadamente.

Estos descubrimientos nos muestran que en la situación en que la gente se comporta con mayor solemnidad es cuando se trata de dinero. Los seres humanos consideran el dinero como algo muy serio, casi hasta el punto de la adoración. SENTIR SU PRESENCIA...

Y, qué es esto que significa tanto para todos? ¿Qué es el dinero? Normalmente, cuando la gente piensa en el dinero, no piensa en su significado simple y real, sino en cómo conseguirlo, cómo gastarlo y cómo conservarlo. La mayoría de la gente pasa mucho tiempo pensando en el dinero sin ni siquiera pensar lo que verdaderamente es.

Coja un billete de su cartera. Mírelo. Páselo por sus dedos. Siéntalo. ¿Qué ve? ¿Qué siente? ¿Cree usted que el trozo de papel que tiene en su mano es la esencia del dinero?

Mientras cogía el billete, ¿qué emociones le han sobrevenido? ¿Qué cree usted que causa esos sentimientos? ¿Qué es lo que le hace sentirse tan solemne cuando se encuentra entre los muros de una institución bancaria? ¿Qué es lo que hace que sus ojos se dilaten al ver un billete? ¿Cree que es el tacto del papel lo que causa esos sentimientos?

Gran parte de la gente se pasa la vida pensando que el dinero no es más que papel y monedas. Están equivocados. Estos sólo son símbolos que denotan un valor arbitrario. Las monedas y el papel son objetos inanimados que no tienen poder por sí mismos, sino ***el que nosotros le asignamos***. Lo que los hace especiales es el acuerdo que nosotros

tenemos con los demás. Lo que les da valor a las monedas y el papel es lo que representan.

No confunda el termino dinero con yen, pesetas, libras o marcos alemanes. Los nombres de las distintas monedas no tienen valor intrínseco, como la comida, la ropa o la vivienda.

Como mucho, esas monedas pueden ser cambiadas por cosas de valor, cada una en su país.

Si usted ve el dinero sólo como moneda, pierde la capacidad crítica. El dinero no es lo importante. El dinero es una idea, un concepto, una forma de comunicación. Los billetes de papel y las monedas de metal no son dinero.

Representan al dinero, pero no son, por sí mismos, dinero. El dinero es lo que está detrás de esos objetos materiales. Ese interesante misterio, sea lo que sea, es la verdadera identidad del dinero.

CUESTIONARSE EL MISTERIO...

El dinero tiene muchas caras. La gente entiende el dinero de muy distintas formas. Las que siguen son algunas de las formas más comunes que la gente tiene de ver el dinero.

Como Seguridad. Se puede pensar en el dinero como una capa protectora que te separa de un mundo cruel y deshumanizado. Sin dinero, caes en medio de una jauría de lobos, allí donde van los perdedores. Sin dinero, no eres capaz de controlar tu destino o de resguardarte de esa gente cruel que no duda en golpearte.

La sabiduría convencional dice que si tienes un buen equilibrio bancario y una carrera estable, tienes seguridad. Estás protegido. Entonces tienes algo en que basarte a la hora de combatir sentimientos como la soledad o las preocupaciones. En un mayor o menor grado, podrás controlar a los demás y obligarlos a que hagan lo que tú quieres que hagan. Incluso tu salud se ve, hasta cierto punto, afectada por tu capacidad para conseguir una buena calidad de cuidados sanitarios. Con dinero, si algo va mal, tienes para comprar lo que haga falta para solucionar el problema. Contadores, abogados, médicos, terapeutas, todos ellos cuestan dinero. Desde este punto de vista, el dinero se traduce en seguridad.
Como un problema. Hay ocasiones en las que, cuando piensas en el dinero, lo ves como un problema. Esto te hace preocuparte. Te preocupas por cómo conseguir más y por cómo no perder el que ya tengas. Para la mayoría de la gente, pensar en el dinero es pensar en problemas.

Este punto de vista, aunque dominante, no es el más acertado. El dinero, por su naturaleza, no es problemático. Además, tratar el dinero como un problema no nos lleva a ningún lado. El preocuparse por el dinero conlleva crear una tendencia de opinión negativa, autodestructiva, basada en la codicia y la tacañería. Esta perspectiva no sólo es falsa, sino que es contraproducente. Definir al dinero como problema lo convierte en problema, y cuando se ve el dinero de forma negativa, éste se convierte en algo más difícil de alcanzar. En sí mismo y por sí mismo, el dinero no es un problema ni necesita ser visto como tal.

Como poder. En nuestra sociedad, la gente que tiene dinero parece imponer respeto, lealtad y sumisión. En otras palabras, el dinero significa poder. La gente con dinero tiene un aura de independencia: pueden hacer lo que quieren, cuando quieren y con quien quieren. La gente adinerada tiene la posibilidad de comprar cualquier cosa que deseen. ¿Una nueva lavadora? No hay problemas. ¿Un equipo de música mejor? Aquí está el cheque. ¿Una casa más grande? Mañana la buscamos.

Desde esta perspectiva todo tiene un precio. Incluso los amigos, el matrimonio y la intimidad tienen uno bastante alto. Aunque el amor y el compañerismo no están directamente relacionados con el dinero, un mínimo grado de solvencia financiera es necesario para ponerte en situaciones en que puedan surgir. La persona con dinero no debe estar ocupada en si puede o no comprar el poder. La persona con dinero ordena al poder que afecte a otros.

Como una promesa. Cuando el dinero se usa como medio de cambio, se está realizando un acuerdo implícito relacionado con los valores y costumbres que rodean a ese dinero. El uso del dinero depende de un correcto entendimiento de cómo la gente actúa con respecto a él y un convencimiento de que van a seguir actuando así en un futuro. En este sentido, el dinero es una promesa, una promesa de beneficio, una promesa de que existe algo de valor que sigue la estela de esa moneda o papel.

Cuando uno acepta un billete de parte de alguien, está aceptando una promesa. Al no ser ese trozo de papel algo de uso práctico, uno acepta el papel bajo la condición de que alguien más lo aceptará cuando decida gastarlo. Esto es una promesa. Cuando nosotros aceptamos este sistema damos por hecho que los demás también van a seguir aceptándolo.

Como energía. El dinero influye, hasta cierto punto, en todas las relaciones de nuestra sociedad. Y el dinero no es sólo algo que está ahí fuera en el mundo, algo separado de ti. La verdad es que cuando uno negocia con dinero, está negociando con energía. Desde esta perspectiva, se puede pensar en el dinero como una medida de fuerza vital aplicada.

Uno tiene tanto tiempo de vida y de miembro de la sociedad, tantos días y horas de productividad en la Tierra. Cuando uno hace cualquier cosa y la hace para ganar dinero,

uno negocia con una parte del tiempo que tiene asignado de vida, con la reserva de energía, por el dinero. En este sentido, el dinero se adecua a la energía. La cantidad de dinero que uno tiene refleja la cantidad de energía que uno ha empleado.

Estas son algunas de las muchas formas que hay de percibir la esencia del dinero. Estos puntos de vista no son absolutos, ni necesariamente adecuados a usted; usted es libre ver el dinero de la forma que crea más conveniente. Por tanto, ¿qué es el dinero? Esta es una pregunta que dejaré para que la conteste usted mismo. Pensar en el misterio del dinero es como meditar sobre una paradoja sin solución: puede que nunca conteste la pregunta, pero al intentarlo, sin duda, aprenderá algo.

Le diré algo: el dinero es una esencia positiva y constructiva. El dinero es un don glorioso de los seres humanos que habitan el planeta Tierra. El dinero es una alegre promesa de maravillas que han de llegar. El dinero es un útil y confortable resguardo de seguridad. EJ dinero es una energía preciada y grandiosa. *El dinero es una manifestación de energía pura, limpia y beneficiosa.* **El dinero es maravilloso -merece la pena tenerlo**. Aparte de lo que el dinero sea, aparte de lo que usted crea que es, yo sé que lo desea. Eso es bueno. Y cuando acabe de leer este libro, sabrá cómo conseguirlo.

CAPITULO 2

LA AFLUENCIA DE DINERO

TRES HOMBRES CIEGOS ESTABAN PERDIDOS en el desierto. Habían estado vagando durante días con la esperanza de encontrar el camino de vuelta a la civilización. Las perspectivas parecías lúgubres.

Finalmente, encontraron un camello. El animal permaneció inmóvil mientras los tres hombres iban llegando y tocándolo.

El primero tocó una pata del camello. "Un arbolito," dijo. Según él, habían encontrado un árbol en pleno desierto.

El segundo tocó la cola del camello. Se echó atrás horrorizado. "¡Una serpiente!" exclamó. Éste les avisó a los otros que tuvieran cuidado con una gran serpiente cuya cabeza estaba suspendida en el aire, dispuesta a atacar.

El tercero alzó su mano y tocó la joroba del animal. "Es un montón de basura," comentó. Les aseguró a los demás que no había nada que temer por encontrar una montaña de arena en el desierto.

Los tres se retiraron del camello y se pusieron a discutir. "Te digo que es una serpiente. Pude sentir su cuerpo delgado."

"Estás equivocado. Es demasiado grueso y firme para ser una serpiente. Es un árbol."

"Ambos estáis errados. ¿Cómo podéis equivocaros de tal forma? Es un montón de basura."

Después de algunos minutos de acalorada discusión uno de los hombres gritó, "Esto es ridículo. ¿Cómo podemos tener opiniones tan distintas? No hay manera de ponernos de acuerdo."

Los tres reflexionaron sobre esta intervención durante un momento. Al momento, uno de ellos habló. "¿Sabéis una cosa? Esto no es cierto," dijo. "Hay algo en que los tres estamos de acuerdo."

"¿En qué?" preguntó el primero.

"Todos estamos de acuerdo en que hemos encontrado ***algo.*** Puede que no nos pongamos de acuerdo en qué es, pero por lo menos coincidimos en que es algo, ¿no?"

De pronto, los tres hombres se dieron cuenta de lo absurdo de su riña. Se dieron unos abrazos y se dijeron algunos palabras agradables. Luego, decididos a acabar con la disputa, se acercaron al misterioso objeto nuevamente. Esta vez, los tres examinaron al camello desde la cabeza hasta la cola. Llegaron **a** la conclusión de que habían encontrado un camello. Así, se subieron **a** él y salieron sanos y salvos del desierto y llegaron a la civilización.

NEGOCIAR CON ALGO...

Sea lo que sea el dinero, lo perciba como lo perciba, la clave principal de todo esto es: *el dinero es algo.* Antes de meternos con esta discusión, debemos ponernos de acuerdo en este punto. Puede que usted y yo no estemos de acuerdo en todo, pero seguramente que los dos pensemos que el dinero es algo.

La idea de que el dinero sea algo puede que no le parezca revolucionaria, pero poca gente se da cuenta de este hecho.

Yo he preguntado a mucha gente de forma espontánea, «¿Qué cree usted que es el dinero?»

La respuesta más usual es: «No lo sé.» Luego preguntaba, «¿Es algo?»

La réplica normal es algo así como, «Eeh, nunca me lo he preguntado.»

Si sigo con el interrogatorio, la mayoría de la gente acaba expresando la opinión de que el dinero deben ser los billetes. *El grueso de la gente* ***no se da cuenta*** *de que detrás del dinero físico no hay nada.*

«Nunca pensé que el dinero fuera nada,» me dijo una vez una mujer de unos ochenta años. «Imagino que, después de todo quizás será realmente ***algo*.»**

¡Puede usted apostar que sí! No se equivocará, ***el dinero es algo***. La naturaleza del dinero puede ser esotérica o metafísica, pero es real. Puede que la esencia del dinero no esté en los billetes o en las monedas, pero esté donde esté, existe en algún sitio y a algún nivel.

Si usted lo desea puede considerar libremente el dinero como alguna extraña energía. Considérelo si quiere un poder indescifrable. Diga que el dinero es intangible. Diga que es difícil de encontrar. Diga usted que todo este tema es extraño. Está bien. Sea lo que sea lo que usted piense del dinero, estará de acuerdo conmigo en que es ***algo***, que verdaderamente existe a un cierto nivel de la realidad. Para el propósito que nos ocupa, usted no necesita saber con exactitud lo que es el dinero; lo único que debe tener claro es que es *"**algo**"*. Repito: ***el dinero es algo***.

Por qué estoy insistiendo tanto en este hecho? Le diré el porqué y este es un punto importante. Si el dinero es algo, y existe como algo, estará sujeto a las mismas leyes físicas que todas las demás cosas que son "algo". ***¡Ya está!***, este es precisamente el caso.

***OBEDECER LAS LEYES..*.**

La física es una ciencia exacta. Las leyes de la física se aplican de forma infalible al amplio mundo de la materia, las actividades y situaciones que se encuentran en nuestro increíblemente diverso universo. Las leyes que gobiernan nuestro mundo físico son irrefutables.

En 1687, Sir Isaac Newton publicó lo que se conoce como Las Tres Leyes del Movimiento de Newton. Estas leyes describen el efecto que las fuerzas tienen sobre los objetos. En el dominio de lo común, de las interacciones físicas, estas leyes han demostrado ser una fórmula fiable para el entendimiento y la predicción del movimiento. Brevemente, las tres leyes de Newton son:

(1) Un cuerpo se mantiene en reposo mientras no se actúe sobre él mediante una fuerza no opuesta.

(2) Una fuerza no opuesta que actúa sobre un cuerpo, causa en este cuerpo una aceleración en la dirección de esa fuerza.

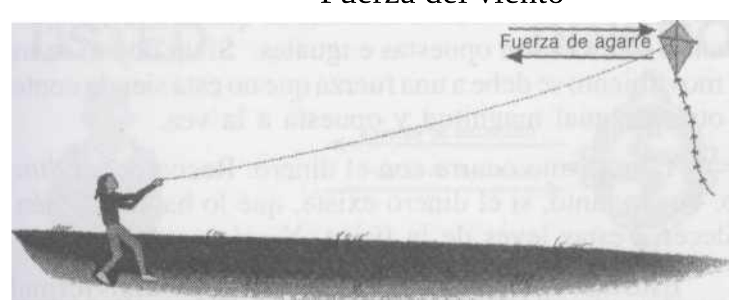
(3) Cada cuerpo tiene una fuerza opuesta de igual magnitud que él mismo.

Si usted no es un genio de la física, no se preocupe; no tiene porqué serlo. Yo le voy a explicar en términos simples lo que estas tres leyes significan y su relación con la afluencia de dinero.

Pongamos por caso que tenemos un objeto sobre el que se está ejerciendo una fuerza en una dirección y, al mismo tiempo, otra fuerza en la dirección opuesta. (Esto describe la situación de cada uno de los objetos que hay en el universo.) Ahora, si la magnitud de ambas fuerzas es igual, las fuerzas se equilibran, y el objeto no se mueve. Si, por el contrario, una fuerza es mayor que la otra, entonces el objeto se mueve en la dirección de esa fuerza mayor. Simple, ¿verdad?.

Ahora, vaya a volar una cometa. No literalmente, por supuesto, pero imagine por un momento que está volando una cometa. Como puede ver en el dibujo siguiente, dos fuerzas opuestas actúan sobre la cometa.

Fuerza del viento



Hay una fuerza que el viento ejerce sobre la cometa. Esta fuerza se le está arrebatando la cometa. Al mismo tiempo, hay otra fuerza creada por usted mismo al tirar de la cuerda. Esta fuerza le está devolviendo la cometa. Como vemos, hay dos fuerzas opuestas, la del viento y la de su agarre.

Si las dos fuerzas son iguales, la cometa permanecerá a una distancia constante de usted. Esto es lo que ocurre cuando usted mantiene la cometa en el mismo sitio. La fuerza del viento está intentando quitarle la cometa, mientras que, al mismo tiempo, usted está tirando de la cuerda con la misma fuerza pero de forma opuesta, intentando traer la cometa hacia usted. Cuando las dos fuerzas son semejantes, se equilibran, y la cometa ni se acerca ni se aleja de usted.

Si usted relaja un poco, la cuerda se deslizará por entre sus dedos. La fuerza del viento sobre la cometa es entonces mayor que la ejercida por usted, y la cometa se aleja. Por otro lado, si usted agarra firmemente la cuerda y tira con fuerza, su fuerza de empuje es mayor que la del viento, y la cometa se acercará a usted.

Volar una cometa es un claro ejemplo de cómo fuerzas opuestas actúan en un objeto. Este mismo principio se aplica a todo en el mundo. Cualquier objeto, en cualquier

momento, tiene unas fuerzas actuando sobre él. El bolígrafo que reposa en su escritorio en este momento tiene fuerzas opuestas actuando sobre él. Si el bolígrafo no se está moviendo no se debe a la no existencia de fuerzas; realmente se debe al hecho de que las fuerzas que están actuando sobre él son opuestas e iguales. Si un objeto se mueve, este movimiento se debe a una fuerza que no está siendo contestada por otra de igual magnitud y opuesta a la vez.

Y lo mismo ocurre con el dinero. Recuerde: *el dinero es algo*. Por lo tanto, si el dinero existe, que lo hace, también debe obedecer a estas leyes de la física. Y así es.

Esto no es ningún truco. Simplemente estamos formulando una explicación totalmente lógica de una realidad. Estas leyes físicas se deben aplicar al dinero del mismo modo que se aplican en este mundo a todo lo que es "algo". Como casi todo lo demás, el dinero no aparece sólo, aislado; el dinero también actúa bajo el influjo de fuerzas opuestas.

HABLAR DE DINERO...

Los siguientes dibujos ilustran cómo las fuerzas que actúan sobre el dinero afectan a su llegada. Las ilustraciones nos muestran tres importantes elementos: usted, el dinero y las fuerzas. A las fuerzas se les ha llamado Fuerza Atrayente (la fuerza que empuja el dinero hacia usted) y Fuerza Repelente (la fuerza que aleja el dinero de usted). La longitud de cada flecha representa el potencial relativo de cada fuerza. [Nota: Aunque utilicemos el dibujo de un hombre en estas ilustraciones, no pretendemos en absoluto menospreciar al sexo femenino; todo lo que aparece en este libro se aplica igualmente a hombres y a mujeres.]

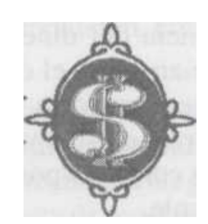
En la primera ilustración, su fuerza de atracción es igual que la de repulsión. En este caso, el dinero ni se aleja, ni se acerca a usted. Simplemente, va tirando; todo lo que ingresa lo va gastando automáticamente

USTED **DINERO**



Fuerza de atracción

Fuerza de repulsión



En la ilustración siguiente observamos la situación en que su fuerza de repulsión es mayor que la de atracción. El dinero se aleja de usted. Se va endeudando día tras día.

USTED **DINERO**



Fuerza de atracción

Fuerza de repulsión



Llegada de dinero

En la tercera de las ilustraciones, su fuerza de atracción es mayor que su fuerza de repulsión. El dinero fluye en su dirección. Haga lo que haga, seguirá haciéndose rico.





Hay que decir que no estamos hablando de dinero como un montón de millones de pesetas. *Nos estamos refiriendo a **la esencia** del dinero*. Decir también que, aunque las fuerzas que actúan sobre el dinero no sean fuerzas físicas en sentido estricto, se les considera fuerzas. Una vez que uno se percata de que estas fuerzas existen y que además puede controlarlas, crear y mantener una corriente positiva de dinero hacia su vida se convierte en algo simple.

EL ORIGEN...

Son muchos los factores que contribuyen a traer el dinero hacia usted, y muchos los que contribuyen a repelerlo. En las páginas siguientes, usted aprenderá con exactitud cuáles son esos factores.

A lo largo de este libro, yo menciono la "corriente de dinero". Esta corriente es de esencial importancia. Si su fuerza de atracción es mayor que la de repulsión, el dinero llega a su vida. Si su fuerza de repulsión, por el contrario, es mayor, el dinero se va.

Su objetivo es incrementar la llegada de dinero a su vida. La ***única*** forma de que el dinero llegue a su vida es que su fuerza de atracción sea mayor que su fuerza de repulsión. Por tanto, lo que usted debe hacer, es maximizar su fuerza de atracción y, al mismo tiempo, minimizar su fuerza de repulsión. El método que describo en este libro le capacita para hacer estas dos cosas. Su nombre es "el método Two-Prong".

El método Two-Prong lo forman dos técnicas, una que aumentará su fuerza de atracción y otra que disminuirá su fuerza de repulsión. Actúa directamente sobre estas dos fuerzas. Sea cual sea su actual situación económica, si usa el método Two-Prong, generará una corriente positiva de dinero que entrará en su vida.

Si tiene dificultad a la hora de conseguir y ahorrar dinero, esa corriente de dinero se escapará de su vida. En este caso, su fuerza de repulsión es mayor que su fuerza de atracción. Usted tendrá que invertir la capacidad de estas fuerzas. Aumentando su fuerza de atracción y disminuyendo su fuerza de repulsión, creará una corriente positiva de dinero hacia usted.

Puede usar el método Two-Prong incluso si su situación económica es desahogada, si no tiene problemas monetarios demasiado serios en este momento. Se aplica la misma estrategia: maximice su fuerza de atracción y minimice su fuerza de repulsión. Esto le ofrecerá una entrada de dinero aún mayor de la actual.

Sea cual sea su edad, sexo, apariencia, minusvalías, inteligencia, etc, para romper todas las barreras y crear una llegada masiva de dinero a su vida, tiene que hacer dos cosas: maximizar su fuerza de atracción y minimizar su fuerza de repulsión. El plan es sencillo. Los resultados están asegurados.

Lo que debe hacer:

Maximice su fuerza de atracción Minimice su fuerza de repulsión

---

Tenga presente que, aunque estas fuerzas son conceptos abstractos, representan la realidad de todas las posibles situaciones económicas.

Claro está que esta no es la forma en que la gente normalmente ve el hecho de obtener dinero. Sin embargo, esta teoría es absolutamente fundamental. Al tratar con estas dos fuerzas, usted se está acercando al origen, la raíz de su situación económica. No hay mejor forma de empezar

Maximice su Fuerza de Atracción

CAPITULO 3

LA LEY DE LA ATRACCIÓN

EN LOS CUATRO CAPÍTULOS SIGUIENTES, usted aprenderá a maximizar la fuerza de atracción que irradia hacia el dinero. Descubrirá la Ley de la Atracción y aprenderá una técnica específica que le enseñará a atraer el dinero hacia usted. Si aplica esta técnica, transformará todo lo que toque en una imagen de prosperidad.

Una vida próspera conlleva muchos factores. Sus ingresos, sus gastos, sus deudas y su capacidad administrativa son los elementos que afectan a su bienestar financiero. Cada uno de estos elementos, funciona en perfecta concordancia en la Ley de la Atracción. Cada posible situación de la vida es un una afirmación al poder y fiabilidad de esta ley.

La Ley de la Atracción es mucho más importante de lo que cualquiera pudiera imaginarse.

Sus ramificaciones son enormes. Ninguna circunstancia escapa a las fuerzas que comandan la Ley de la Atracción. La aplicación de esta ley puede cambiar su vida literalmente, incluso podría cambiar la vida del mundo entero.

La Ley de la Atracción dice: Mantener cualquier imagen preconcebida de la inteligencia, convierte la manifestación de esa imagen en una realidad. En otras palabras, el acto de tener una imagen cualquiera en tu mente tiende a materializar, en el mundo real, objetos y situaciones que corresponden a esa imagen.

LA LEY DE LA ATRACCIÓN

MANTENER CUALQUIER IMAGEN PRECONCEBIDA DE LA INTELIGENCIA. CONVIERTE LA MANIFESTACIÓN DE ESA IMAGEN EN UNA REALIDAD.

Primera cuestión: ¿Qué es la realidad? Cuando pensamos en la realidad, probablemente pensemos en objetos materiales, como el coche en nuestra cochera, la mesa de nuestra cocina o el libro que tenemos en las manos. La mayoría de la gente piensa **que *la realidad existe "ahí fuera"*** en el mundo exterior.

Siguiente cuestión: ¿Qué es la imaginación? Cuando pensamos en la imaginación, probablemente pensemos en imágenes, soñando despiertos o con pensamientos privados. La mayoría de la gente cree que la imaginación sólo existe en la mente.

Bien, pues prepárese para una sorpresa**. *Imaginación y realidad están íntimamente relacionados.*** Lo que normalmente tomamos como realidad depende totalmente de la imaginación.

LA REALIDAD ES RESULTADO DIRECTO DE LA IMAGINACIÓN

La Ley de la Atracción dice que cuando una imagen está implantada en la mente, se ponen en funcionamiento fuerzas invisibles, fuerzas que intentan manifestar esa imagen en la realidad. Una imagen clara que esté implantada en la mente lleva consigo el poder de atraer lo que sea necesario para completa! esa manifestación.

Literalmente, sus imágenes mentales crean su mundo Sean cuales sean las imágenes de su mente, son imágenes que se materializan. Este concepto fundamental es la causa de todas la realidades y explica el desarrollo de su situación en la vida, si ésta favorable o negativa. ***En pocas palabras, los pensamiento crean la realidad***.

CONSTRUYENDO PUENTES...

Cada objeto hecho por el hombre, comenzó su existencia siendo un punto intangible de energía, una idea. Cada uno de los inventos que jamás se haya creado, desde una lápida hasta un teléfono celular, empezaron siendo un pensamiento en la mente de una persona.

Consideremos por un momento algunos de los inventos que han tenido mayor impacto en nuestras vidas:

El imperdible (1849). Alfiler abrochable de múltiples utilidades.

El bolígrafo de bola (1888). Utensilio que se usa para escribir y no requiere ser mojado en tinta para ello.

La cremallera (1891). Un mecanismo para abrir y cerrar ropas subiendo y bajando una pieza deslizable.

La aspiradora (1907). Máquina que se usa para aspirar la suciedad al pasarla por la superficie a ser limpiada.

El tostador eléctrico (1918). Aparato que se usa para **tostar** rebanadas de pan.

Radar (1922). Sistema que su utiliza para detectar objetos a distancia, sin depender de las condiciones de luminosidad.

Televisión (1923). Tecnología que envía imágenes en movimiento a través del aire hasta una caja receptora.

Cine sonoro (1927). Película que contiene imágenes y sonido sincronizados.

Helicóptero (1939). Vehículo volante que no requiere de movimiento horizontal para despegar o aterrizar.

Transistor (1948). Componente electrónico que controla corrientes de electricidad.

Cinta de Vídeo (1961). Tecnología que se utiliza para la grabación de películas de cine en una cinta magnética.

Ordenador Personal (1975). Sistema de ordenadores lo suficientemente reducido como para que se ajuste al tamaño de un pupitre.

Patines sobre ruedas en línea (1979). Patines con ruedas en línea para patinadores expertos.

Fax (1980). Aparato para transferir material impreso mediante la línea telefónica.

Compact disk (1983). Tecnología láser para el almacenamiento de gran extensión de música o datos.

Buscador telefónico (1993). Servicio telefónico que le indica quién llama antes de que usted responda a esa llamada.

World Wide Web (1994). Medio de información y conexión mediante Internet.

Cuando observamos cualquier logro de la humanidad -(por ejemplo, el puente Golden Gate)- estamos siendo testigos de la expresión física de una idea que nació en la imaginación de una persona. Los medios para construir el objeto (la financiación, los materiales, la dirección del proyecto, etc.), se ponen en funcionamiento sólo después que la imagen ha sido claramente visualizada.

Cualquier objeto que usted pueda crear comienza sus existencia bajo la forma de un concepto. No podrá crear nada si antes no ha sido concebido en forma de pensamiento. Después de que una imagen aparece en su mente- y sólo después- puede hacer planes para llevar a cabo la realización de esa imagen. Este es el motivo de que el primer paso de una creación sea la implantación (imaginación) de una imagen.

La Ley de la Atracción dice que cuando uno fija en su mente la imagen de un objeto o una circunstancia, su imagen es, a través de los medios que sea necesario, llevada a la realidad. *En otras palabras, uno atrae hacia su vida cualquier imagen que seleccione en su mente.*

"Nosotros somos lo que pensamos. Todo lo que somos lo somos por nuestros pensamientos. Y con nuestros pensamientos, construimos nuestro mundo. "

El Buddha

Su vida es un reflejo de sus pensamientos. Esta idea no es una superstición. No es ni siquiera algo opinable. ***Es un hecho establecido y demostrable***. Una vez uno entiende el funcionamiento de su mente, el aprovechamiento del poder creativo del universo se convierte en un juego de niños.

TRABAJO CONJUNTO...

Su mente se forma de dos componentes: ***su mente consciente y su mente inconsciente.*** Cada uno de ellos tiene capacidades y defectos únicos.

Su mente consciente es la parte de mente de la que usted tiene constancia mientras está despierto. Usted usa su mente consciente para el pensamiento cognitivo y el razonamiento lógico. Es la facultad que procesa información, la parte de su mente en la que evalúa los problemas y regula la actividad voluntaria.

Su mente consciente es la entidad mediante la cual usted toma decisiones. Decide qué coche comprar, qué trabajo conseguir, qué amigos mantener, qué revista leer y qué comida pedir del menú. Con su mente consciente, usted conduce el pensamiento racional y valora los pros y los contras a la hora de evaluar las posibles elecciones. En pocas palabras, *su* ***mente consciente es la responsable de todos sus pensamientos*** mientras usted está conscientemente despierto.

Su mente subconsciente es bastante diferente. Normalmente, uno ***no tiene*** consciencia de su mente subconsciente. Esta parte de la mente yace oculta por debajo del pensamiento consciente.

Su mente subconsciente es la responsable de mantener las funciones involuntarias de su cuerpo. La respiración, el metabolismo celular, la circulación de la sangre y el mantenimiento de los fluidos vitales son algunas de las labores que realiza constantemente y con precisión milimétrica nuestro subconsciente. Tiene un total

control de las combinaciones químicas y hormonales que hacen que nos crezca el pelo, las uñas, los dientes, y que funcionen los ojos, el oído, e incluso el cerebro.

Su mente subconsciente puede calcular el porcentaje exacto de residuos minerales necesario en su circulación. Mantiene su latido del corazón al ritmo adecuado a su nivel de actividad. Además computa al instante cómo esas proporciones deben ir cambiando si de repente a usted se le ocurre salir corriendo por su manzana.

Las habilidades de su subconsciente sobrepasan el dominio de lo conocido.

Percibe, intuitivamente, muchas circunstancias de las que uno no se percata conscientemente. Su mente subconsciente sabe, con diferencia, mucho más que su mente consciente. Todos los secretos humanos son franqueables por la mente subconsciente.

Su mente consciente y su mente subconsciente cumplen muy diferentes funciones en su vida. En la lista que sigue notamos algunas de las cualidades que se asocian a esos dos componentes de la mente.

Mente Consciente
comportamiento voluntario
inteligencia
toma de decisiones
razonamiento lógico
los cinco sentidos

Mente Subconsciente
funciones involuntarias del cuerpo
sentimientos y emociones
habilidades físicas
habilidad para estructurar la realidad
conexión con la inteligencia infinita

Al trabajar conjuntamente, esas dos áreas de su mente realizan una importantísima labor. Cada una de ellas tiene sus limitaciones, y, curiosamente las limitaciones de una complementan a la otra. Lo que la mente consciente es capaz de hacer, la mente subconsciente no puede, y al contrario.

Su mente consciente es un experto en lógica y razonamiento. Posee una tremenda habilidad para procesar información y llegar a conclusiones lógicas. Pero, por el contrario, no tiene un poder directo sobre su entorno. No tiene la capacidad de influir en el mundo que a usted le rodea. Esto pertenece al dominio de su subconsciente.

Su mente subconsciente posee el impresionante poder de moldear la realidad de acuerdo con sus ideas. Sin embargo, aun teniendo esta capacidad, carece de razonamiento lógico. No es capaz de analizar o evaluar información. Su subconsciente, a pesar de tener ese tremendo poder, es totalmente incapaz de realizar toma de decisiones racionalmente.

USAR LA MENTE...

En los últimos años, los científicos han desvelado gran cantidad de información sobre el funcionamiento de la mente. Han descubierto que cuando los pensamientos son reforzados y penetran en regiones del subconsciente, dejan huella directa en las células del cerebro. Como la mente subconsciente controla el proceso del pensamiento, obtiene las imágenes resultantes y las

implanta directamente en el "tejido" del cerebro. Este proceso es similar a lo que un pintor hace cuando transfiere una imagen del mundo de la imaginación a su lienzo.

Una vez que una imagen está implantada, la parte subconsciente de su mente comienza la tarea de materialización de esa imagen al mundo exterior. Es realmente una experta en esta tarea; crear realidades es su fuerte.

Pero recuerde, su mente subconsciente no es la parte racional, y aunque puede hacer muchas cosas, el razonamiento lógico no es una de ellas. Su subconsciente es incapaz de evaluar las imágenes que recibe. Aceptará todo lo que le dé sin filtración alguna. Su mente subconsciente es receptiva como la tierra, que acepta cualquier semilla, sea buena o mala, y la hace crecer. Usted puede plantar "semillas" negativas, perjudiciales, en su subconsciente con la misma facilidad que si fueran positivas y beneficiosas. Este principio es una clave para entender la progresión de los eventos que van ocurriendo en su vida.

"Según siembres, recogerás. " Galatians 6:7

Si usted planta la semilla de un rosal, ¿hay alguna posibilidad de que nazca un geranio? Evidentemente, no. De una semilla de rosal sólo puede nacer un rosal. Del mismo modo, si usted alimenta su mente subconsciente mediante una dieta en la que predomina un tipo de pensamiento particular, ese es el pensamiento que echará raíces y crecerá. Preste atención a lo que le estoy diciendo. Hoy, en su mente subconsciente, usted está plantando las "semillas" que mañana serán plantas adultas.

"Influye en nuestro futuro lo que hacemos mucho menos que lo que pensamos"

Philip James Bailey

Cuando usted le suministra a su subconsciente una imagen, usted está, en efecto, diciéndole que cree esa imagen en la realidad. Su mente subconsciente no se cuestiona si esa imagen va a ser buena o mala para usted. Al no tener capacidad para razonar, es incapaz de evaluar esa cuestión. Simplemente hace lo que se le dice. Esa es su naturaleza.

Conozco el caso de un hombre al que le fascinaban los castores. Un día, capturó un castor salvaje, lo llevó a su casa y lo encerró en la sala de estar. Su idea era enseñar al animal para convertirlo en su mascota. Esa misma tarde, el hombre fue a la ciudad para hacer algunos mandados. Unas horas más tarde, volvió y entró en la sala de estar. Para su asombro, el castor había hecho pedazos algunos muebles y había llevado los pedazos de madera a un rincón de la habitación. Allí, el animal había construido una presa perfecta, aunque ni una gota de agua corriera por la habitación. El mensaje de esta historia es claro: uno no puede hacer que un castor deje de hacer presas. Esa es su naturaleza.

Igualmente, su subconsciente estructura la realidad de acuerdo con las imágenes que usted le suministra. Uno no puede evitar, en modo alguno, que siga haciendo esto. Esa es su naturaleza.

Conclusión: *usted ya está utilizando el poder de su subconsciente*. ***Lo hace constantemente, de día y de noche, se dé cuenta o no***. Algunas veces usted usa este poder para crear lo que quiere, otras para crear lo que le aterroriza. Lo bueno de esto es: usted tiene

una elección. Puede utilizar la mente para lo que quiera. Espero que se dé cuenta de la importancia de lo que acabo de decir.

"La vida de un hombre es lo que sus pensamientos quieren que sea."

Marco Aurelio

Por decirlo de alguna manera, su mente consciente es el camino que le lleva a su mente subconsciente. ¿Quién decide las imágenes que llegan a su subconsciente? Usted. Lo hace con su mente consciente.

Hasta ahora, seguramente que usted no conocía la forma de trabajar que tienen los dos componentes de la mente. Probablemente, usted no se haya esforzado en controlar las imágenes que mandaba a su mente. Ahora que ya conoce el mecanismo, puede cambiar las cosas. Puede decidir conscientemente qué imágenes quiere que reciba su mente subconsciente.

Una vez haya implantado una imagen en su mente subconsciente, esa imagen no tardará en manifestarse en su vida diaria, contenga lo que contenga esa imagen. Su subconsciente no juzga el contenido de ninguna de las imágenes que procesa. No examina los pros y contras para determinar si las consecuencias serán perjudiciales o beneficiosas para sus objetivos. Su mente subconsciente no utiliza la lógica. No tiene esa capacidad. Ese trabajo se lo deja a la mente consciente. Lo único que hace es tomar lo que usted le manda y actuar sobre ello.

De forma muy similar a como lo hace un ordenador, que procesa datos, su subconsciente procesa imágenes sin tener en cuenta su contenido.

"Las imágenes son como bombas de gran onda expansiva, que, cuando explotan hacen pedazos las dificultades y crean el cambio deseado. "

Paramahansa Yogananda

Recuerde, su subconsciente trabaja sobre las imágenes que usted le ofrece. No puede actuar de forma contraria. Por lo tanto, una vez que usted sabe cómo hacerlo, puede suministrar a su subconsciente imágenes que usted elija, imágenes que quiere que se hagan realidad.

HAGA QUE TODO OCURRA...

En los últimos años pasados, se han realizado sorprendentes descubrimientos en el campo de la física cuántica. Estas nuevas ideas son de gran importancia

Todos los objetos están formados por átomos. Los átomos se forman de partículas subatómicas. Pero, esas partículas no existen en el sentido estricto de la palabra. Muchas partículas subatómicas no son más que probabilidades que parecen existir en ciertas ocasiones. En otras palabras, los bloques que forman la materia no son, en sí mismos, materia.

Mediante el uso de aceleradores de partículas, los físicos han descubierto que las partículas subatómicas sólo existen cuando alguien piensa en ellas o intentando observarlas. Cuando nadie las estudia, no son más que probabilidades matemáticas. Tan

pronto como alguien les presta su atención, pasan a existir. Esto quiere decir que las partículas subatómicas, la esencia de toda materia, están formadas a partir de pensamientos dirigidos hacia ellas.

El átomo es una reunión de partículas subatómicas. La única diferencia de un átomo de una sustancia y un átomo de otra diferente es la forma de unión de esas partículas, esos diminutos haces de energía. Por Lo tanto, la única diferencia entre un objeto material y otro -entre un billete de mil y una manzana podrida, por ejemplo- es la forma de unión de la energía.

Albert Einstein demostró que energía y materia son intercambiables. La energía de la mente humana se convierte con gran facilidad en sustancia material. ***Las pulsaciones eléctricas de la mente son formas de energía creativa, que tienen la capacidad de reproducir en el mundo físico cualquier imagen que lleven consigo***. ***Este proceso es constante, durante cada segundo de su vida.***

"La realidad puede destruir los sueños, ¿por qué no puede un sueño destruir la realidad?

George Moore

Actualmente *la evidencia científica apunta hacia la existencia de una especie de "material" pensante del cual procede todo*. Esta sustancia, sea lo que sea, está en todas partes, trascendiendo nuestro universo y hasta las profundidades del espacio interestelar. Los seres humanos tenemos la capacidad inherente de crear ideas mediante esta sustancia amorfa. Este proceso hace que el objeto que esté siendo imaginado se materialice físicamente. En otras palabras, cuando usted visualiza algo en su mente, está utilizando los mismos recursos que han hecho posible la existencia de cada objeto material del universo.

Cada evento y circunstancia de su vida proviene de la energía. Esos paquetes de energía proceden de sus pensamientos y se expanden como las ondas de una torre emisora de televisión. Aunque los objetos y situaciones que usted observa a su alrededor parecen estar fuera de usted y más allá de su influencia, de acuerdo con los últimos descubrimientos científicos, esta apreciación es incorrecta. Actualmente los científicos creen que, en el sentido más literal, ***¡usted es el causante de todo!*** La única teoría razonable, basada en la evidencia, proclama que los *pensamientos, literalmente, crean la realidad.*

EXPLOTAR LA ENERGÍA...

Existe un tipo de inteligencia que reside en la naturaleza. Esta inteligencia tiene la clave, detalle a detalle, para hacer que nazca un niño. Sabe cómo hacer que nazca una gallina de un huevo. Sabe cómo crear un imponente pino a partir de un pequeño piñón. Sabe cómo arreglárselas para hacer existir y cuidar millones de especies animales, cada una con sus necesidades y funciones.

¿Ha oído hablar del pájaro cuco? El pájaro cuco vuela sobre el nido de otras aves y mentalmente fotografía el tamaño forma y color de los huevos que haya en ese nido. Más tarde mientras la madre se ausenta, vuelve al nido y pone un huevo junto a los demás. El huevo que deja es casi completamente semejante a los demás. Luego se marcha.

Cuando la madre vuelve a su nido, actúa como madre adoptiva y cría al polluelo del cuco. Algún tipo de increíble inteligencia capacita al cuco para duplicar los huevos de otros

aves. La ciencia aun no ha conseguido descifrar este misterio. Esta misma inteligencia maneja y dirige el curso de toda vida.

Esta inteligencia es el origen de todo genio. Es esa inteligencia la que crea y mantiene a cada entidad viva. Esta misma energía está igualmente disponible en usted. Su conexión, línea directa con esta inteligencia, es su mente subconsciente.

Esta inteligencia sabe cómo manipular la realidad para llevar sus imágenes a la vida. En el momento que usted decida, puede explotar esta energía y canalizarla en su beneficio. Con esta increíble ventaja, no puede perder.

Las posibilidades que usted puede tener cuando explote el poder creativo de su mente subconsciente son imponderables. Su mente subconsciente sirve de enlace entre usted y toda creación. Es su ticket al infinito.

"Solemos decir 'ver para creer', pero realmente, se nos da mucho mejor creer que ver. De hecho, todo el tiempo estamos viendo lo que creemos y sólo ocasionalmente vemos lo que no podemos creer."

Robert Antón Wilson

¿Se ha dado cuenta que las ideas parecen salir de la nada? A veces las ideas que tenemos no parecen ser nuestras. Thomas Edison dijo que él explotaba su subconsciente normalmente cuando buscaba respuestas que nadie sabía. El psicólogo suizo Cari Jung, mostró que la mente subconsciente contiene todo el conocimiento que uno tiene durante su vida, al igual que ¡toda la sabiduría de los tiempos pasados desde la creación de la humanidad! Este es el poder del que estamos hablando aquí. Este es el poder que usted puede conseguir para su uso personal. Increíble, ¿verdad?. Una vez que usted descubra el poder de su mente subconsciente, se asombrará. Cuando se dé cuenta que puede dominar este poder, no se lo podrá creer.

Para la mayoría de la humanidad, este poder es desconocido. Sin embargo, es real. Su mente subconsciente tiene, sin duda, la capacidad para convertir sus imágenes mentales en sus equivalentes físicos (y monetarios), y además, está en constante actividad -incluso mientras duerme.

Este proceso no tiene final. Su realidad está constantemente siendo reestructurada por la actuación de las imágenes que usted lleva en su interior.

"Nosotros somos lo que aparentamos, así que debemos tener cuidado con lo que aparentamos.»

Kurt Vonnegut, Jr.

Mark Twain dijo, "La vida no se forma, ni mucho menos, de hechos y acontecimientos. Se forma principalmente de la corriente de pensamiento que continuamente fluye de nuestras cabezas." Su mente subconsciente tiene un poder infinito a su disposición para crear un mundo basado en sus imágenes mentales. De hecho, tiene todo el poder que existe. ¡La mente!

Sí, ¡la suya! ¡Su vieja amiga, su vieja amiga, la mente***! Puede sonar como algo increíble pero es un hecho.***

Su mente subconsciente es extraordinariamente sabia. Sabe cosas que nunca han sido escritas en los libros. Tiene acceso a información que aún no ha sido descubierta. De

algún modo extraño y misterioso, su mente subconsciente está íntimamente ligada al origen de toda inteligencia. Usted se debe a sí mismo el usar este poder, explorar este poderoso recurso, poner esta ventaja a trabajar en su favor para obtener lo que espera de la vida.

FORMAR LA REALIDAD...

Alguna vez se ha preguntado ¿por qué su vida es como es y no de otra forma? ¿Por qué hay que esforzarse por existir? ¿Por qué hay tantas circunstancias que están en su contra? ¿Por qué no tiene el dinero suficiente para hacer lo que quiere? ¿Por qué es la falta de dinero un obstáculo a su felicidad? ¿Por qué es este mundo tan difícil? ¿Por qué son las cosas tan extrañas*? La respuesta a todas estas preguntas es simple.* ***La razón de que su mundo sea como es, es que usted piensa que su mundo es así.*** ¿Lo entiende? En su subconsciente, usted guarda ciertas imágenes que ignora. Su mundo es un reflejo perfecto de esas imágenes. ***La única razón de que las circunstancias de su vida sean como son es que esa es la forma en que usted piensa que son.***

"Tanto los que piensan que pueden hacer algo como los que piensan que no, están en lo cierto. " Henry Ford

Usted es la suma de todos sus pensamientos. Sus pensamientos, sean los que sean, cuando son mantenidos durante un largo período de tiempo, se materializan en la realidad. Una idea fija en su mente, es una predicción de su futuro. Su salud, ¡u éxito y su estado económico, no son consecuencia directa del trabajo, la actividad y la casualidad. Lo que usted hace es secundario; las circunstancias de su vida proceden del origen. El origen primero es siempre un asunto de la mente. La mente subconsciente actúa en campos más allá de las normales idas y venidas.

El único responsable de su mente subconsciente es usted. Usted es el que debe decidir si quiere usar este poder en su beneficio o en su perjuicio. Las ideas destructivas, frustrantes, de su subconsciente, le aseguran experiencias frustrantes y destructivas en su vida. Ideas positivas, de éxito, le auguran un futuro de éxito y prosperidad. Esta relación causa-efecto no puede ser invertida. De acuerdo con sus imágenes es como su vida ha transcurrido hasta ahora y como, sin duda, va a seguir transcurriendo.

"Mantén una figura lo suficientemente grande de ti mismo en el ojo de tu mente y hacia ella te dirigirás. "

Dr. Harry Emerson Fosdick

Si usted alimenta su mente con una imagen de sí mismo como alguien insociable y falto de atractivo, la vida que le espera es triste y solitaria. Si le dice a su subconsciente que usted es un inepto y un estúpido, está creando una vida de fracaso. Si da a su mente una visión de avaricia y celos, tendrá dificultades a la hora de conseguir posesiones. Si usted implanta en su subconsciente una imagen de sí mismo como alguien enfermo, encontrará una enfermedad tras otra. Si mantiene una imagen de pobreza y necesidad, sufrirá continuos problemas económicos, haga lo que haga.

Si usted alimenta su mente con una imagen de sí mismo como alguien agradable y atractivo, tendrá muchos amigos. Si le dice a su subconsciente que usted es inteligente e ingenioso, su talento mostrará sus habilidades mentales.

Si da a su mente una visión de amor y comprensión, atraerá hacia usted las relaciones que desee. Si usted implanta en su subconsciente una imagen de sí mismo como alguien saludable y resistente a las enfermedades, le espera una vida larga y vigorosa. Si mantiene una imagen de riqueza y abundancia, vivirá prósperamente y el dinero no le preocupará.

"Para ser un héroe piensa como un héroe. "

Voltaire

Si usted constantemente introduce en su mente la idea de que es alguien sin fortuna ni éxito, una enorme cantidad de energía creativa se ceñirá sobre su interés, que no es otro que alcanzar el éxito. No importa lo que haga, su mente subconsciente le hará fracasar. La realidad siempre dependerá de las imágenes de su subconsciente.

Si usted cambia sus imágenes, su vida cambiará con ellas. Si usted introduce constantemente en su mente subconsciente la imagen de que Ja suerte le acompaña y tiene éxito, éste llegará con tota] certeza. Así, haga lo que haga, desatará una fuente de energía positiva que se reflejará en una vida próspera.

"El descubrimiento más importante de mi generación es que los seres humanos, con sólo cambiar las actitudes interiores de sus mentes pueden cambiar los aspectos exteriores de sus vidas".

William James

Las imágenes infelices harán de usted una persona infeliz. Imágenes de enfermedad harán de usted alguien enfermo. Imágenes de pobreza y temor le conducirán a fracaso y pobreza. Mediante el aprendizaje del control directo sobre las imágenes que usted implante en su mente subconsciente, podrá asegurarse que sólo las imágenes positivas tendrán efecto. Si hace esto, puede reestructurar su vida, su cuerpo, su situación financiera y la totalidad de su entorno.

Esto no es una opinión. ***Lo que le estoy diciendo es un hecho***. Su mente subconsciente almacena fuertes imágenes sobre su éxito o fracaso. Estas son imágenes que usted ha ido suministrando durante años. Ahora, desde este momento y en adelante, la naturaleza de las imágenes de su subconsciente depende de usted. Usted tiene el control sobre las nuevas imágenes que quiera introducir. ***Usted decide***.

ALMACENAMIENTO DE IMÁGENES...

Si todo el mundo hubiera ya suministrado a su mente subconsciente una buena cantidad de imágenes constructivas, la información de este libro sería innecesaria. Si todo el mundo ya fuera rico y feliz, yo estaría desperdiciando mi tiempo al escribir este material.

Nadie querría aprender a crear imágenes mentales positivas si todo el mundo tuviera ya todo lo que la vida puede ofrecer.

Obviamente este no es el caso. La avaricia, las enfermedades, la pobreza, el hambre y la infelicidad abundan. La pobreza individual y la general aumentan cada año. La

negatividad es la actitud predominante en la tierra. Está claro que muchas imágenes destructivas se están almacenando en muchos subconscientes. Las imágenes ya están ahí. Este estado de las cosas puede ser cruel de admitir, pero los hechos hablan por sí mismos.

¿De dónde vinieron todas esas imágenes? ¿Cómo se las han arreglado para tener tantas imágenes destructivas en sus subconscientes?. Déjeme que le diga algo sobre los condicionamientos.

Un hombre fue al trabajo un día, y muchos de sus amigos de la oficina decidieron hacerle un lío. Uno tras otro, le fueron haciendo comentarios sobre el mal aspecto que tenía, parecía estar enfermo. Le decían cosas como, "Eh, Joe, ¿te sientes bien?". Durante todo el día siguieron con el constante aluvión de sugestiones negativas sobre lo mal que parecía estar.

Al final de la jornada, alguien le preguntó cómo se sentía.
¿Su respuesta? "No demasiado bien."

Joe había estado "condicionado" a pensar de un modo en particular al estar continuamente machacando en una idea específica, sus colegas habían hecho a Joe sentirse de una cierta manera. Cuando un pensamiento es repetido lo suficiente, cualquiera puede caer presa de ese tipo de condicionamiento.

"La mayoría de la gente es tan feliz, como sus mentes les deja ser."

Abraham Lincoln

Los condicionamientos *son más efectivos cuando se dirigen a los niños*. Sus mentes son receptivas e impresionables.

Ellos siempre creen lo que se les dice, sea verdad o no el mensaje. Y cuando se trata de niños, las impresiones perduran.

Niños a los que se condiciona, mediante palabras o acciones, de que son estúpidos o inútiles, lo acaban siendo. Hay estudios que lo demuestran.

Trate de recordar cuando usted era un niño. ***¿Alguna vez se quejaron sus padres por el dinero? ¿Solían decir que hay que trabajar duro para ganarse la vida? ¿Tal vez pensaban que el dinero era difícil de conseguir?*** ¿Acaso sus acciones daban la impresión de que consideraban el dinero como un asunto serio?

Todos estos mensajes son cogidos al vuelo por el niño y lo condicionan a nivel si subconsciente. El niño no se da cuenta de lo que está ocurriendo en ese momento, ***pero esos mensajes pasan dejando su marca cruel en su mente y personalidad.***

En la juventud, la mayoría de nosotros llegamos a la oclusión de manera subconsciente de que el dinero es un problema. Oímos en nuestros padres, profesores y familiares que dinero es difícil de ganar y aún más de acumular. Una idea dada a un niño, aún siendo esta no verbal, se sumerge rápida y fácilmente a nivel del subconsciente. Entonces esa idea se manifiesta a través de toda la vida. Este es el motivo de que tanta gente en nuestra sociedad tenga serios prejuicios para con el dinero.

Una vez condicionado, la experiencia en el mundo real hace válida la creencia de que conseguir dinero es difícil. El trabajo es difícil de encontrar y mantener. El pago de facturas se convierte en una odisea. Uno acaba pensando que es imposible ahorrar. Las preocupaciones por el dinero te van consumiendo poco a poco, y al final caes en la

profundidad de las deudas. El resultado es un total sentimiento de desolación, por haber sido timado por la sociedad.

***" Nuestras dudas son traidoras y a menudo nos hacen perder las cosas buenas que pudiéramos conseguir**. "*

William Shakespeare

¿Tiene usted todo el dinero que quiere o necesita en este preciso momento? ¿Tiene usted independencia económica? ¿Ha conseguido hacer que el dinero llegue de forma abundante a su vida? ¿Ha conseguido que el dinero no sea una preocupación para usted? ¿Tiene resueltos todos sus problemas económicos para siempre? Apuesto a que no. Con casi total seguridad, usted no tiene el dinero que desearía tener. De lo contrario, usted no hubiera buscado este libro. Podría apostar sin riesgo a que actualmente usted no tiene seguridad financiera. ¿Me equivoco? Si es así, queda demostrado que, en este momento, usted está almacenando imágenes negativas en su mente, imágenes que envenenan sus pensamientos sobre usted mismo y sobre el dinero.

Tests psicológicos nos muestran que la mayoría de la gente tiende a minimizarse a sí mismos. Probablemente usted tenga algunos sentimientos subconscientes de inadecuación o inferioridad. Normalmente, estos sentimientos nos son introducidos a una edad temprana por nuestros padres y otros adultos. Aunque la intensidad varía de una persona a otra, no hay nadie en el mundo esté totalmente libre de tales sentimientos.

Con estas afirmaciones no pretendo degradar a sus padres o profesores. Ellos actuaron de forma inconsciente. No se daban cuenta de que enviaban impresiones negativas a unas mentes jóvenes y vulnerables. Este tipo de condicionamiento se da por el solo hecho de crecer en la actual sociedad. Nuestras autoridades quieren nuestro bien, pero involuntariamente crean una atmósfera de negatividad y desesperanza. Esto es triste, pero innegablemente cierto en nuestro mundo moderno.

ASPIRE LLEGAR A LAS ESTRELLAS...

De algún modo u otro, a su mente han llegado imágenes negativas. No lo dude, están ahí. Ahora mismo, están en usted, sin mí, y en todos los que nos rodean. Uno no tiene que hacer nada en especial para conseguirlas.

Lo único que hay que hacer es nacer, sobrevivir a los rigores de la niñez y sumergirse en el mundo. El resto esta asegurado, ya tiene asignada la cuota de imágenes dañinas y destructivas que irán a parar a su precioso subconsciente.

Esas imágenes regularán su vida, introduciéndole en una vida de pobreza, descontento y autodegradación. Sí, los viejos pensamientos continúan influenciando su vida, aunque usted no
se acuerde de ellos conscientemente. Su subconsciente los mantiene presentes.

Esto parece realmente desolador, ¿verdad? En absoluto. Tengo buenas noticias para usted: *¿el. cambio es posible!* No importa lo terrible que la situación pueda parecer

en este momento; no está todo perdido. Existe una esperanza porque usted puede cambiarlas imágenes que tiene almacenadas en su subconsciente.

¡ES POSIBLE CAMBIAR!

Cuando una imagen se implanta en su subconsciente, permanece allí *sólo hasta que es eliminada o sustituida.* Sus imágenes de temor, pobreza e infelicidad de la niñez, dejarán de controlar su vida tan pronto como las sustituya por otras imágenes que usted prefiera. ¿Se da cuenta de lo que esto significa? Simplemente que tiene otra oportunidad. Significa que tiene usted algo que celebrar. Alégrese de que aún puede cambiar su vida. Puede usted empezar de nuevo y cambiar sus miras.

Está claro que en su subconsciente hay imágenes negativas que ya han echado raíces. Para arreglar su vida, deberá suplantarlas por otras positivas. Debe hacerse cargo de las imágenes que tiene almacenadas. Tiene que proponerse implantar las imágenes que usted desee. Esto es algo que puede hacer. Y le mostraré cómo.

Capitulo 4

IMPLANTE SUS IMÁGENES

SI LE DIJERA QUE TIENE usted total libertad para plantar todo tipo de imágenes positivas en su subconsciente, ¿cómo lo haría? ¿Colocaría una fotografía en una ranura de cualquier espacio de su mente? ¿Pediría a su farmacéutico una medicina mágica? ¿Le pediría a su abogado que le preparara los papeles para el caso? Como ya imaginará, ninguna de estas ideas sería válida. Su subconsciente es un mecanismo muy sutil, y para conseguir el objetivo necesitaría conocer la forma correcta de entrar en él.

CULTIVAR IMÁGENES POSITIVAS...

Un método efectivo a la hora de implantar imágenes debe estar basado en un entendimiento adecuado de la forma que su subconsciente tiene de funcionar. Tiene usted que saber lo que le hace ser accesible y poder responder. Debe usted conocer la forma de activarlo. Si consigue usted tratar a su subconsciente de la forma correcta, éste funcionará de forma fiable y predecible.

Las imágenes que desee implantar en su subconsciente deberán ser presentadas de forma que puedan ser bien recibidas y procesadas. Para conseguir un éxito seguro, esas imágenes deben ser transmitidas en el "idioma" de su subconsciente.

Una buena noticia es que la forma de hacer esto ha sido ya descubierta; las investigaciones ya las han hecho antes, para su beneficio. El procedimiento que seguidamente voy describir es perfecto. Es un método fácil de llevar a cabo, que además le allanará el camino. Si usted sigue las instrucciones que le voy a ir dando, con el orden que le voy a ir dando, conseguirá implantar firmemente las imágenes que desee en el tejido de su subconsciente. Sin embargo, apostaría lo que fuera a que ahora mismo usted no es capaz de hacer esto. Es por eso que usted necesita las instrucciones que le voy a dar.

"Doctor, he estado luchando contra la realidad cuarenta años, y, por fin, hoy, puedo decir que la he vencido."

James Steward, en *"Harvey"*

Lo que va a intentar hacer es complicado. Implantar sus imágenes no es demasiado difícil, pero requiere de mucha delicadeza. Yo sé cómo se hace, y, la verdad, me siento feliz de poder compartir mis conocimientos con usted. Le proporcionaré las instrucciones completas, paso por paso y fáciles de entender, de una técnica simple aunque segura. Esta técnica está expresamente diseñada con el propósito de que usted sea capaz de implantar sus imágenes.

Todos sus principios tienen la garantía de haber pasado la prueba del tiempo. Desde los albores de la humanidad, estos principios han sido utilizados de muy diversas formas. Mucha gente que ha tenido éxito en la vida, se ha servido de imágenes positivas para conseguir dicho éxito.

Aquí tenemos una muestra de gente que ha probado la efectividad de cultivar imágenes positivas.

Benjamín Franklin

John D. Rockefeller

Alexander Graham Bell

Rose Kennedy

Andrew Carnegie

Henry David Thoreau

Muhammad Ali

Bill Gates

John Denver

Thomas Edison

Mary Lou Retton

Luther Burbank

*William Jenning Brian*n

Conrad Hilton

Albert Einstein

Oprah Winfrey

Abraham Lincoln

F. W. Woolworth

Michael Jordán

Theodore Roosevelt

George Harrison

Shirley MacLaine

Ken Griffey, Jr.

Julius Rosenwald

Woodrow Wilson

Earl Nightengale

Henry Ford

William Howard Taft

Stevie Wonder

Arthur Nash

Sharon Stone

George Eastman

Mahatma Gandhi

WiJJiam Wrigley, Jr.

Ciertamente, podría escribir un libro como este con nombres de personajes similares a estos. Miles y miles de personas han puesto en práctica una técnica como la que le voy a desvelar.

El método que describo en este libro, ha sido probado y confirmado por una extraordinaria cantidad de gente a lo largo de años. Después de muchos estudios e investigaciones, el método ha alcanzado la perfección. Yo se lo presento en su forma final.

Cada vez que use esta técnica, será testigo de resultados 'Refutables. Es una forma infalible de informar a su subconsciente de que desde ahora y en adelante, usted espera grandes cantidades de dinero que han de llegar a su vida. Practique esta técnica como le digo, e implantará de una forma definitiva en su mente imágenes de riqueza y éxito.

Esto hará que aumente su fuerza de atracción hacia el linero y le guiará a una vida de total tranquilidad financiera

DESEE LO MÁXIMO...

¿Alguna vez ha pensado que hay cierta gente que nace con estrella y otros que nacen estrellados? ¿Alguna vez se ha cuestionado el motivo de que la vida sea tan injusta con cierta gente? Aquí está el quid de la cuestión. Lo que la mayoría de la gente entiende como buena y mala suerte son, realmente, la manifestación directa de los resultados de haber implantado ciertas imágenes en la parte subconsciente de su mente. La suerte, el destino y el azar son conceptos irreales. La gente que tiene almacenadas imágenes positivas, tiene buena suerte; la gente que, por contra, almacena imágenes negativas, tiene mala suerte. Eso es todo. En vez de atribuir la culpa de todo lo que ocurre a la Diosa Fortuna, hará mejor si se crea su propia buena suerte.

"La suerte no existe, el trabajo es lo único que da frutos. "

Vince Lombardi

Hace unos años, me invitaron a un programa de formación en ventas de una compañía de marketing. Hicieron un experimento. En una de las clases de formación se dieron las pautas para conseguir un cierto nivel de ventas al mes. En otra, se dieron las pautas para conseguir justo el doble de ventas que en la anterior. Todos los demás detalles de ambas clases fueron similares.

Después del primer mes de prácticas, el grupo de la segunda clase había sobrepasado al de la primera en una proporción de dos a uno. Y yo me pregunto, ¿tuvieron suerte? ¿Todos los del segundo grupo estaban teniendo buena suerte y todos los del primero no? No lo creo.

Después de examinar los datos de los empleados de la compañía, descubrí que cada uno de los vendedores ganaba más o menos la misma cantidad cada mes. Había fluctuaciones y tendencias, pero, generalmente, la cantidad que cada vendedor ganaba todos los meses nunca se salía de la media. También pude comprobar que casi todo lo que vendían, lo hacían durante la primera quincena del mes. En la segunda quincena, iban a **trabajar** y se movían de igual forma, pero no producían los mismos beneficios. Sin embargo, otros vendedores de otras empresas, hacían la mayoría de las ventas en la segunda quincena, siendo más floja la primera. Los patrones se repetían un mes tras otro.

¿Cómo se explica esto? Una teoría basada en el azar no podría explicar un fenómeno que se repite durante tanto tiempo. La explicación es la siguiente: cada vendedor ganaba exactamente lo que *esperaba* ganar. Lo que *quisiera* no importaba. Tampoco lo que *deseara.* El único criterio que importaba era las *expectativas* que tuvieran.

OBTENDRÁ DE LA VIDA EXACTAMENTE LO QUE *ESPERE* OBTENER A NIVEL DE SU SUBCONSCIENTE.

Lo que le pasa en su vida no es necesariamente lo que usted desea que le pase. Lo que le pasa es lo que usted *espera* que le pase. Por tanto, si las imágenes de su subconsciente reflejan una vida próspera y llena de felicidad tendrá lo que la gente suele llamar buena suerte. Las cosas le van como usted quiere que les vayan. Si, al contrario, usted tiene en su subconsciente imágenes de insatisfacción y fracaso, tendrá mala suerte. No importa lo que haga, las circunstancias desafortunadas que se escapan de su control aparecerán y le frustrarán.

No entre en un círculo de autocompasión. Lo que debe hacer es crear su propio éxito. Puede implantar las imágenes que quiera, romper el ciclo y hacer que su vida sea como usted quiera. Una vez sepa cómo hacerlo, podrá suplantar las imágenes que su mente utiliza para formarse sus expectativas. Usted se puede hacer cargo de su futuro. Puede dejar el grupo de perdedores y unirse a los ganadores.

Millones de personas creen que están condenados a una vida de fracaso y malos tiempos. Están convencidos de que su estado está causado por una extraña fuerza que escapa a su control. A poco que se autoanalicen, verán que son los únicos causantes de su mala fortuna. Sus infelices vidas son el resultado directo de las imágenes que llevan dentro. Lo único que está pasando es que sus subconscientes están llevando esas imágenes a la realidad.

"El hombre no es esclavo de su entorno. El entorno es un esclavo que sirve al hombre."

Benjamín Disraeli

Hace muchos años, conocí a un hombre maduro que parecía tener verdadera mala suerte. Parecía tener peor suerte de la cuenta. Su vida era una larga serie de historias de infortunio. Siempre lo recuerdo cuando decía, ***"Así es la vida."*** Cada vez que algo le salía mal, se encogía de hombros y decía, ***"Así es la vida."***

¡No! Ese hombre estaba equivocado. La vida no es así. Así no es como tiene que ser la vida a menos que uno quiera pensar de este modo. La vida no tiene por qué ser una serie de infortunios y sueños rotos. La vida no tiene por qué ser un ingrato e interminable sufrimiento.

La vida puede ser un viaje bello y excitante, que nos conduzca a un mundo de serenidad y felicidad.

Usted tiene un derecho natural a tener éxito y buena suerte. ***¡Deséelo!*** De verdad, quiéralo. Olvide el ridículo y el escarnio que debe soportar siendo un Don Nadie. No dude que dentro de poco usted dejará de serlo. Imagine la vida más alucinante y placentera que pueda y luego deséela. ¡Desee lo máximo! Deséelo y lo tendrá.

"Si tienes fe, podrás ordenar a esta montaña que se mueva ; y se moverá; y nada será imposible para ti. "

Mateo 17:20

Sus esperanzas deben habitar al nivel del subconsciente. Esto no puede ser de otra manera. Lo único que cuenta es lo que desee desde lo más profundo de su mente. En las páginas siguientes, le enseñaré cómo implantar imágenes en esa parte profunda de la mente. Cuando lo consiga, usted le estará suministrando a su subconsciente las imágenes que éste utilizará a la hora de crear expectativas.

Practicando este método, conseguirá eliminar de su mente la idea de la mala suerte. Sus nuevas imágenes sustituirán pensamientos como, *¡Vaya suerte! ¡Y eso es lo que hay! ¿Por qué me tiene que pasar a mí?*, por otros como, *Todo me va a pedir de boca. Puedo hacer lo que quiera. ¡Impresionante!*.

Sienta esa emoción. Intente anticiparse a lo que la pueda venir. No tardará mucho. Una vez que su subconsciente desee algo, no tardará mucho en conseguirlo.

TOME EL CONTROL...

Usted elige: implante en su subconsciente las imágenes que usted quiera, las que quiera manifestar, o deje que su mente se alimente de las imágenes que negativas que, por su negligencia, le vayan llegando.

Nunca le faltarán las imágenes de pobreza y escasez que quieran echar raíces en su subconsciente. Su subconsciente jamás permanecerá ocioso. Seguro que algo encuentra para "entretenerse". Si no ha entendido demasiado de este capítulo, trate de entender esto:

USTED PUEDE IMPLANTAR VOLUNTARIAMENTE EN SU SUBCONSCIENTE CUALQUIER IMAGEN QUE DESEE

Cuanto antes valore la importancia que tiene la afirmación anterior, antes podrá liberarse de su frustración. En ese momento, usted tendrá la capacidad de dirigir su vida en la dirección que más le atraiga. Cuando usted implante imágenes de su propia elección, estará dando los pasos exactos para construir su propio destino, a la vez que el mundo de sus sueños.

Quizás usted tenga una forma de ser pesimista. Puede que incluso sea consciente de este aspecto. La mayoría de la gente se rinde cuando, por ejemplo, se da cuenta de que tiene un aspecto poco saludable. Se percatan de que su actitud es autodestructiva y, al no saber cómo cambiarla, se deprimen y desalientan. Simplemente se resignan a tener una vida de esfuerzo e infelicidad. A la vez, pierden la esperanza. Se convierten en seres amargados.

No lo haga usted. ¡No se atreva! Simplemente porque ahora mismo no esté consiguiendo lo que busca, no debe aferrarse a esta actitud. Puede cambiarlo todo, y además de forma rápida. Su mente no es algo cerrado e imposible de alterar. Sus imágenes mentales se pueden reconstruir, reparar y revisar fácilmente.

Usted no es el problema en este caso. Usted lleva el camino correcto. El problema son las imágenes que ya tiene implantadas en su subconsciente. Ellas son las que determinan su destino.

Usted no tiene por qué estar en la ruina. No tiene por qué sufrir y ser infeliz. Usted no es un desperdicio del mundo. Usted es una maravillosa creación, el orgullo y alegría del universo. Tiene dentro de sí mismo un potencial sin límites. Se merece ser rico. Se merece ser feliz. Usted no fue concebido para desaprovechar el tiempo en este mundo, desperdiciando su vida a causa de insignificantes problemas de dinero. Tiene mejores cosas que hacer.

Tómese un respiro. Puede arreglar su vida. Implantando las imágenes que seleccione en su subconsciente, las verá hechas realidad en no mucho tiempo. La realidad se adaptará a sus imágenes. Sorprendentemente, cosas que hasta ahora usted había creído imposibles de cambiar, cambiarán ante sus ojos.

Cualquier imagen que le inculque a su subconsciente, con casi total seguridad, se hará realidad, tan real como los sólidos pilares que sostienen su casa. No importa qué imagen sea, de algún modo, acabará siendo una realidad. ¡Esto ocurre de verdad! Así es como funciona el mundo.

“Debes hacer que tus imágenes nazcan. Ellas son el futuro que está por venir "

Rainer Maria Rilke

Todo lo que existe en su mundo material es el resultado del trabajo de una creación inteligente. Su cuerpo y todo lo que experimenta en su vida son el resultado de ideas convertidas en realidad.

Esta no es una idea descabellada. El hecho de que los pensamientos dan forma a la realidad es una verdad universal. La idea le puede parecer algo extraño o esotérico, pero no se puede negar.

Su vida es lo que usted elija. Puede materializar las imágenes que implante desde ahora, o bien, no hacer nada y dejar que su subconsciente materialice las imágenes que tiene inculcadas desde el pasado. Haga su elección.

Para cambiar su vida, lo único que tiene que hacer es descubrir qué es lo que quiere, implantar esa imagen en su subconsciente y mantenerla hasta que se haga realidad. Esta proposición pone de su lado toda la energía del universo. Haga que esa energía trabaje para usted, con objeto de conseguir sus metas, y no contra usted.

"Si no cambias de dirección, lo más probable es que acabes llegando donde te has marcado."

Proverbio Chino

¿Es usted feliz en su vida? En otras palabras, ¿está satisfecho con las imágenes que guarda en su subconsciente? Si no es así, cámbielas. Si usted no cambia el camino que tiene trazado, no podrá culpar a nadie, sino a usted mismo. Consuélese con el hecho de que puede cambiarlo todo cuando se sienta capaz.

EL SER HUMANO ESTA CREADO DE FORMA QUE TIENE UN CONTROL ABSOLUTO SOBRE LAS ÓRDENES QUE LLEGAN AL SUBCONSCIENTE.

La frase anterior lleva implícita una gran responsabilidad. Seguramente, usted habrá tenido algunos golpes de mala suerte en el pasado. Seguramente, no habrá crecido en medio ambiente de riquezas.

Seguro que ha fracasado hasta ahora. Pero, desde este momento usted posee la información que necesita para cambiar todo esto. Su vida, desde hoy y en adelante, es responsabilidad únicamente suya. Si niega esta situación o argumenta excusas, su inactividad le condenará a una vida de sufrimiento continuo. Si emplea su potencial y actúa sobre su actual situación, recogerá enormes beneficios. Este es un asunto de su responsabilidad, y elección.

"El éxito y el fracaso no son accidentes sino la más estricta de las justicias. "

Alexander Smith

Creo que puedo afirmar, sin temor a equivocarme, que a usted le gustaría vivir sin el estrés que da el dinero, sin preocupaciones financieras. Afirmo esto, principalmente porque usted ha comprado este libro. Si estoy en lo cierto, lo que tiene que hacer está claro. Se debe embarcar

usted en una carrera de implantación de imágenes. Su tarea es plantar imágenes específicas de riqueza y prosperidad en la fértil tierra de su subconsciente.

Todo lo que debe hacer es implantar las imágenes que le convengan; su subconsciente hará el resto. No se preocupe, nada podrá con el tremendo poder de su subconsciente. No hay tarea comparable a esta. Cualquier cosa que necesite hacer, déla por hecha. Su éxito está asegurado.

El mítico roble está, en esencia, en la pequeña bellota. Su éxito futuro está, en esencia, dentro de su subconsciente.

Felicidades. Desde este momento, usted tomará el control de las imágenes que lleguen a su subconsciente. A partir de hoy, su vida será diferente a lo que hasta ahora ha sido, en el tema financiero y en cualquier otro que se le pueda ocurrir. Su éxito es tan cierto corno el hecho de que estoy escribiendo esto en este preciso instante.

El implantar imágenes de su propia elección en su subconsciente es la forma de actuación más poderosa y efectiva que puede afrontar. ¿Cómo hacer esto? ¿Qué procedimiento seguir para implantar esas imágenes? ¿Cómo llegar a su subconsciente?

Estas son preguntas muy interesantes. Seguro que le esta picando la curiosidad. Yo he estado prometiendo contarle los detalles, y cumpliré mi promesa.

Capitulo 5

AFIRMACIONES

ANOTE ESTE DÍA EN SU CALENDARIO. Este es el día en que por primera vez oyó hablar del mágico proceso llamado "afirmaciones". Mucha gente asegura que el descubrimiento de las afirmaciones es, sin duda, el suceso más importante de toda su vida. Algún día usted también se dará cuenta de la magnitud de lo que ahora está a punto de aprender.

Por favor, no deje que el término ***"afirmaciones "*** le asuste. No se desanime o se deje intimidar. El procedimiento es fácil de llevar y no requiere una habilidad especial.

¿Sabe usted leer y escribir? Si está leyendo este libro la respuesta es, evidentemente, sí. ¿Sabe contar hasta tres? Si aprobó primero en la escuela, apuesto a que sabe. Bien, entonces usted tiene todas la habilidades que se requieren para utilizar el poder de afirmación.

HAGA UNA LISTA CON SUS DESEOS...

Ahora, me gustaría que hiciera un ejercicio de escritura muy simple. Coja lápiz y papel, y prepárese para escribir. ¿Está ya preparado'?

Voy a formularle una sencilla pregunta. En un trozo de papel que esté en blanco o en el espacio que dejaré después de la pregunta, escriba lo primero que se le viene a la mente como respuesta.

La pregunta es:

Qué desea usted?

Si mucho no me equivoco, el espacio todavía estará en blanco y usted ha seguido leyendo sin escribir nada. ¿Tengo razón?

¿Qué pensamientos vinieron a su mente cuando leyó la pregunta? La pregunta es fácil de entender; no contiene más que tres palabras. La mayoría de la gente, cuando lee la pregunta, siente como una corriente de ideas llega a su mente, un ráfaga de preguntas sin orden alguno. En la confusión, les resulta difícil formular una respuesta coherente. Finalmente, se rinden y siguen leyendo sin contestar.

Esta falta de claridad es precisamente el problema. Normalmente no sabemos lo que queremos. No tenemos una imagen clara y específica de nuestros deseos. Esta falta de certeza es, de lejos, la principal razón de que la mayoría de la gente no sea feliz o no tenga éxito. Estudios nos muestran que sólo dos de cada mil personas tienen claro lo que quieren.

LA MAYORÍA DE NOSOTROS VA POR LA VIDA SIN SABER LO QUE QUIERE ...PERO LO QUE SÍ SABEMOS ES QUE, SEA LO QUE SEA, NO LO TENEMOS.

En ningún caso debemos confundir el estar insatisfechos con saber lo que queremos. La mayoría de la gente está insatisfecha con sus vidas.

No hay nada de especial en ello. Sin embargo, son muy pocos los que tienen la más mínima idea de lo que quieren.

Supongamos que un hombre decide coger un avión para irse de vacaciones. Se dirige al aeropuerto, y mantiene la siguiente conversación con el vendedor de los billetes.

"Hola, quisiera sacar un billete."

"De acuerdo. ¿A dónde quiere ir?"

"Bueno, no estoy muy seguro."

"¿Quiere sacar un billete y no sabe hacia dónde?"

"Sí, creo que así es."

"Bueno, lo siento pero no puedo ayudarle si no sabe a dónde quiere ir."

"Oh, la verdad es que, no me importa, lo que quiero es ir a un sitio donde pueda pasarlo bien."

"Lo siento, señor. Tiene que decirme dónde quiere ir. Si me lo dice, yo le daré el billete para que vaya a ese lugar. De lo contrario, no podré ayudarle. Me gustaría, pero no puedo."

Esta ridícula conversación es la clase de diálogo que la mayoría de la gente mantiene con su subconsciente. Sus mentes están ansiosas de ayudarles, pero no pueden. Si supieran lo que quieren, sus subconscientes lo conseguirían, pero sin tener pistas no pueden hacer nada. Un filósofo dijo una vez que pensamientos confusos crean vidas confusas. A usted no le gustaría caer en todo esto, ¿verdad?. Si es así, su estado de confusión debe desaparecer ya, ahora mismo.

El primer paso para conseguir lo que uno quiere, es saber qué quiere.

Quizás le gustaría estar en este instante en otro sitio distinto al que ocupa ahora. Quizás le gustaría hacer algo distinto a lo que normalmente hace.

Quizás desearía tener más cosas de las que actualmente posee. Esos sentimientos son generales y ambiguos, carecen de claridad y precisión. Esos pensamientos no son como las imágenes específicas. Para obtener resultados, debe saber exactamente dónde quiere estar, qué quiere hacer y qué cosas quiere tener. Sólo si tiene detalles, podrá formar imágenes de lo que quiere.

Suponga que se le aparece un genio y le dice, "Te voy a conceder todos tus deseos. Haz una lista." ¿Qué le pediría? ¿Cómo haría esa lista de deseos? ¿Sabría?

Una vez alguien me dijo, ***"Añoro algo. Lo deseo con todo mi corazón. El único problema es que no sé lo que es."*** ¿Alguna vez se ha sentido así? Si su respuesta es sí, no está solo. Es usted uno de los muchos millones que no tienen ni idea de lo que quieren. Pues yo le puedo decir: ya es bastante. Ya es hora de hacer algo Es hora de decidir qué es lo que quiere.

VAYA A POR TODAS...

Le voy a formular la misma pregunta de nuevo. Pero esta vez, debe intentar contestarla de veras.

¿Qué desea usted?

No se preocupe de si es posible o no para usted conseguí esas cosas. Lo único de lo que debe preocuparse es decir qué desea. Una vez usted sepa lo que quiere, le enseñaré cómo conseguirlo. Recuerde que su subconsciente no responde a ambigüedades. Debe ser específico.

Prepare lápiz o bolígrafo. Si prefiere no escribir en el libro coja otro papel para hacer los siguientes ejercicios.

Va a hacer dos listas. La primera contendrá las cosas que a usted ***más le urge tener***. En la segunda incluirá sus máximo deseos. Empiece. Y esta vez***, ¡hágalo!***

En la página siguiente hay más espacios en blanco. En la columna de la izquierda, escriba lo que le viene a la mente cuando piensa en sus problemas económicos más inmediatos. Debe tener en cuenta su situación económica actual, la de hoy mismo. Anote cada problema de forma breve pero específica. Por ejemplo, no escriba "deudas". Anote las deudas que le agobien en este preciso momento. Primero rellene la columna de la izquierda. No tiene que rellenar todos los espacios; si solo le vienen a la cabeza algunas cosas, no importa.

Cuando crea que ha apuntado sus problemas más importantes, empiece con la columna de la derecha. Anote lo que crea que podría ser una buena solución a cada uno de los problemas de la lista de la izquierda. Puede que esto le lleve algún tiempo. Puede que tenga que tomar algunas decisiones como si es necesario reparar tal o cual objeto, si debería sustituirlo por otro nuevo, etc. Cuando haga esta lista sólo busque solución a sus problemas económicos inmediatos. Las soluciones de esta lista le llevarán a una situación financiera más o menos estable, lo suficiente como para "ir tirando".

Le daré algunos ejemplos. No los copie ni los utilice como suyos.

PROBLEMAS	POSIBLES SOLUCIONES
Puesta a punto del coche	puesta apunto realizada
Factura del dentista	factura liquidada
Silla rota	comprada silla nueva
Secador averiado	secador reparado
Zapatos del niño roto	zapatos nuevos comprados

Ahora, hágalo usted mismo. Haga la lista de sus problemas económicos más inmediatos y otra con las posibles soluciones a esos problemas. Sepa que al escribir esto en el papel, está usted dando el primer paso hacia las soluciones tangibles en su vida real. Vamos, ¡haga su lista!

PROBLEMAS	POSIBLES SOLUCIONES

Ya tiene hecha su primera lista. Ha anotado sus inmediatas y las posibles soluciones a ellas. Los datos de esta lista son el primer paso para establecer lo que usted quiere.

Seguidamente, se va a divertir de lo lindo. En la siguiente lista puede ir por todas.

Esta vez, haga una lista de todo aquello que viene a su mente cuando piensa en las cosas que desea tener. No una lista de lo que necesita, sino de lo que desea. Pueden ser cosas que en el momento actual son casi imposibles de conseguir para usted. Póngale imaginación y piense cómo le gustaría que fuera su vida en realidad. No sea tímido. No se ponga límites. Anote extravagancias. Si desea algo, apúntelo.

Sea tan específico como le sea posible. No escriba cosas como, "mucho dinero". Anote, "5 millones al año". No escriba, "un buen trabajo". Escriba, "un puesto como técnico de laboratorio". No escriba, "unas vacaciones divertidas". Ponga, "un viaje de un mes por toda Europa". No escriba, "un buen coche". Anote, "un BMW 840 nuevo". No escriba, "prestigio", escriba, "presidente de la comunidad". Anote las ideas en el orden en que le vayan viniendo. Aquí tiene algunos ejemplos:

DESEOS

Una casa de 120 millones, con adornos en madera y chimenea

BMW 840 rojo nuevo, Equipo de música Pioneer de 500.000 Ptas., Saldo bancario de unos 50 millones de pesetas, Viaje de un mes por toda Europa, Ingresos anuales de 10 millones de pesetas, Estar en contacto con mis amigos Julián y Ana, Yate de 24 pies equipado, Master en psicología por UCLA

Ahora, le toca a usted. Haga una lista con sus deseos. Incluya cualquier cosa que le venga a la mente, sea o no razonable. Y, por supuesto, diviértase.

DESEOS

Ahora ya tiene dos listas. Si unimos sus POSIBLES SOLUCIONES y sus DESEOS, tendremos una descripción de lo que usted añora. El paso siguiente es prestarle a esos elementos una mayor atención.

CONTESTE LAS PREGUNTAS ...

Ahora deberá examinar cada elemento de ambas listas el propósito aquí, es reducir el número total de elementos mediante la eliminación de aquellos que no cumplen los siguientes criterios: Evalúe cada elemento de acuerdo con estas cinco consideraciones

(1) ¿Realmente lo desea?.

No introduzca en la lista un elemento sólo porque piense que a la mayoría de la gente le gustaría tenerlo. No lo incluya, porque recuerde haberlo deseado anteriormente. No lo incluya Porque suene impactante. ¿Verdaderamente lo quiere?. Sus posibilidades de obtener el elemento no deberían depender de anteriores condiciones; lo único importante aquí es sinceramente lo desea.

Debe tener un deseo ardiente por ese elemento, no un interés pasajero. Debe quererlo tanto que casi no pueda vivir sin él. Cuando piense en ese elemento, debe sentir una respuesta! emocional. Si no, elimínelo. Su lista final debería contener sólo los elementos que usted desee con

verdadera fuerza. No le importe eliminar muchos o incluso la mayoría de los elementos de su lista como resultado de esta consideración. Sea fuerte. Elimine todos los elementos que tengan poca consistencia. Cuando se encuentre con un elemento que verdaderamente desee, lo reconocerá.

(2) Es posible de realizar?.

La única consideración en este punto es que el elemento sea humanamente posible de conseguir. No se preocupe de si a su modo de ver es viable en este momento.

Ningún elemento es imposible de ser alcanzado si alguna vez alguien en el pasado lo ha conseguido alcanzar. Por ejemplo, es imposible nadar desde aquí a Hawai, pero es bastante posible hacer un viaje a Hawai en su nuevo yate.

(3) ¿Causará perjuicio a alguien?

No se preocupe de la posibilidad de que sus vecinos vayan a sentir celos. Este no es el tipo de "perjuicio" al que nos referimos aquí. Nos referimos a verdaderos daños, físicos o mentales, hacia otra persona. Por ejemplo, causaría un daño verdadero si usted deseara reducir la cabeza a su suegra

(4) ¿Se contradice con algún otro elemento de su lista?.

El cumplimiento de un elemento excluye al de otro?. ¿Se da el caso de que dos elementos de su lista emitan energía en direcciones opuestas?. Por ejemplo, si usted quisiera ser un jockey y, al mismo tiempo quisiera ganar el campeonato mundial de boxeo de los pesos pesados, debería eliminar uno de estos elementos de su lista. La aparición de elementos confrontados no es común, pero importante de puntualizar.

(5) ¿Es suficiente?.

Esta consideración es delicada. La idea esencial es: *no se limite a sí* mismo. La mayoría de la gente va por la vida con una actitud cautelosa y limitadora hacia todo. Esto es un error, porque su constante prudencia los hace retroceder. La valentía, no la cautela, es la cualidad que se exige en este punto.

Tenga cuidado con sus condicionamientos negativos. Supongamos que usted desea tener unos ingresos de cinco millones de pesetas al año. Sin embargo, hace unos momentos, cuando escribió la cifra, la cautela le pudo. En vez de escribir cinco millones, anotó dos millones.

¡Cámbielo! Escriba lo que de verdad quiere, si es algo posible (como se definió en la segunda de estas cinco consideraciones). No se ponga limitaciones. Aunque esto le pueda parecer difícil, debe abandonar las limitaciones con las que ha convivido hasta hoy en su vida. Se debe forzar a sí mismo a pensar a lo grande.

BAJAS ASPIRACIONES- ABURRIMIENTO, GRANDES ASPIRACIONES- DIVERSIÓN!

Intentemos un experimento. En el espacio de debajo, anote sus ingresos anuales en el momento actual:

Ptas.

Ahora, en el espacio libre, escriba la cantidad anual que desearía ganar:

Ptas.

Compare las dos cifras. ¿Es la cantidad que desea algún que otro millón mayor que la que actualmente gana? ¿Sinceramente, estaría satisfecho si ganara esa mínima cantidad de más? Como regla general, sus ingresos ideales deberían ser, como mínimo, el doble de los actuales. Si la segunda cifra de las dos anteriores no es al menos el doble de la primera, sus aspiraciones quizás estén siendo demasiado bajas. Si este es su caso, tache la cantidad ahora mismo y escriba una cantidad de la que pueda sentirse orgulloso.

Tenga grandes aspiraciones. Aquí no hay lugar para los débiles de espíritu. Si un elemento parece inalcanzable, mucho mejor. Anote lo que quiera, sea lo que sea. Sea atrevido.
Seguidamente, en el espacio de debajo, escriba todos los elementos de las dos listas anteriores que hayan pasado el escrutinio de las cinco consideraciones.

QUÉ DESEA USTED?

Ya ha adelantado algo! Ya ha contestado a la pregunta: *qué desea usted?*. Su respuesta es específica, y ha quedado escrita. Ya está listo para convertir cada uno de sus deseos en una afirmación.

SELECCIONE EL LENGUAJE...

Una afirmación es una frase que realiza una declaración específica sobre usted como si ésta fuera ya cierta. Una afirmación se crea con el propósito de implantar la imagen expresada en el subconsciente. Aquí tiene un ejemplo de una afirmación: "Yo, Juan, tengo un nuevo BMW 840 rojo."

Para llegar a ser efectiva, una afirmación debe ser:

(1) Específica

(2) Positiva

Ambas cualidades son esenciales. En primer lugar, una afirmación tiene que ser específica. El contenido de una afirmación debe ser expresado con el suficiente detalle como para poder ser fácilmente visualizada. Cuando cree una afirmación, piense en cada uno de los posibles aspectos positivos del elemento en particular. Incluya cualquier detalle que le parezca relevante y anótelo.

Supongamos que usted quiere conseguir vivienda nueva. No escriba, "una nueva casa". Algunos aspectos a considerar son, la situación (qué ciudad, en qué parte de la ciudad), el tipo de vivienda (chalet, piso), el número de habitaciones (dormitorios, cuartos de baño), el diseño general, el tipo de mobiliario, el color, la chimenea, el jardín y demás detalles. Revise cuidadosamente todos los datos que le puedan ayudar a visualizar la vivienda al detalle. Tiene que tener una imagen clara del lugar, tiene que sentirlo.

Para escribir una buena afirmación, investigue y analice. Decida sobre elementos específicos. No escriba, "mucho dinero". Defina la cantidad. Anote, "50 millones de pesetas."

Si quiere un nuevo equipo de música, pero no tiene claro cuál, busque. Estudie cuanto haga falta. Visite un almacén de equipos de música y documéntese. Hable con vendedores y oiga distintas demostraciones. No escriba, "equipo de música." Escriba, "un equipo de música

Pioneer de 500000 pesetas." Asegúrese de que cada afirmación que haga sea lo suficientemente específica como para que pueda ver el elemento en su mente.

Además de ser específica, una afirmación debe ser positiva. Escribir una afirmación positiva no es tan sencillo como pueda parecer. A veces, una afirmación parece ser positiva pero no lo es.

Su subconsciente absorbe todo con total literalidad. Siempre cree lo que usted le dice el significado estricto de sus palabras. Puede que lo que le diga no sea lo que realmente pretendía expresar. Por esta razón, el uso apropiado del lenguaje es esencial.

Una afirmación debe ser formulada como *si el hecho del que hable fuera algo ya llevado a cabo.* Este requisito es de vital importancia. El uso de las palabras le puede resultar difícil en principio, pero se acostumbrará.

Demos por hecho que desea tener un equipo Pioneer de 500000 pesetas. Su afirmación debería ser algo como, "Yo, Juan, tengo un nuevo equipo de música Pioneer de 500000 Ptas."

Nunca escriba, "Yo, Juan, quiero un nuevo equipo de música Pioneer de 500000 Ptas." Su subconsciente oirá esto y pensará que si lo *quiere,* es porque todavía no lo tiene. Así, la imagen que se implantará en su subconsciente será: "Yo, Juan, no tengo aún un equipo de música Pioneer de 500000 Ptas." Observe que el resultado de esta afirmación acaba siendo negativo. De momento, la idea se planta en su subconsciente, con el significado justamente opuesto a lo que usted pretendía expresar. Gran parte de su pensamiento se centra principalmente en lo que no tiene. Sus afirmaciones no deben reforzar estos pensamientos.

Por el mismo razonamiento, nunca escriba, "Yo, Juan, ojalá tuviera un equipo de música Pioneer de 500000 Ptas." o "Yo, Juan, necesito un equipo de música Pioneer de 500000 Ptas." Esas afirmaciones son negativas. El mensaje que toma su mente es que usted no tiene el equipo de música que quiere.

Tampoco escriba, "Yo, Juan, voy a tener un equipo de música Pioneer de 500000 Ptas." Esta afirmación le puede confundir porque, realmente, parece positiva." Sin embargo, su subconsciente pensará que si lo *va a tener*, todavía no lo tiene. De este modo, su imagen no conseguirá nada positivo. La imagen que se ha implantado es la de usted sin tener aún el equipo de música.

Una gran cantidad de gente ha probado durante las últimas décadas varios tipos de afirmaciones. Hay claras evidencias que concluyen que toda afirmación hecha desde un punto de vista negativo, acaba siendo ineficaz. El único tipo de afirmación que realmente funciona es en la que el elemento se describe ***como*** *si usted ya lo tuviera en el momento presente.* Haga sus afirmaciones como esta: ***"Yo, Juan, tengo un nuevo equipo de música Pioneer de 500000 Ptas."*** Su subconsciente oye esta declaración, y en ese momento la imagen de usted siendo el propietario del equipo de música es la que se implanta. Si hace sus afirmaciones de este modo, le darán resultado.

Nunca use lenguaje negativo a la hora de hacer afirmaciones. Evite palabras tales como, "no", "nunca", etc. Una afirmación debe describir algo que usted quiere atraer, no algo que desee eliminar. No escriba, "Yo, Juan, no tengo un dolor de espalda.", sino "Yo, Juan, he curado mi dolor de espalda.", o bien, "Yo, Juan, tengo una espalda sana que nunca me duele." Exprese siempre sus afirmaciones desde un punto de vista positivo.

De alguna manera, usted tiene que "engañar" a su subconsciente y hacerle creer que el pensamiento expresado es cierto. Esto es fácil de hacer si usa el lenguaje apropiado. Su subconsciente responde a la claridad y la energía, no a los pensamientos ilusionados. Esta es la razón de que esos dos requisitos -específico y positivo- sean esenciales.

Incluya siempre su nombre en las afirmaciones. Si su nombre es compuesto, incluya el que usa en su vida normal.

Le recomiendo que nunca emplee el pronombre "nosotros" como sujeto de la afirmación. Por ejemplo, no escriba, "Nosotros, Juan y María, tenemos una hija sana." Su subconsciente centra su energía en su realidad individual de forma mucho más efectiva que en realidades colectivas. Escriba, "Yo, Juan, tengo una hija sana con mi esposa, María." Hay gente que piensa que el uso del "nosotros" no es negativo, pero muchos otros lo consideran ineficaz. Le recomiendo que vaya a lo seguro y emplee sólo su persona como sujeto de las afirmaciones.

Las afirmaciones tienen que tener la extensión que usted prefiera; lo importante es que usted esté conforme con dicha extensión. Sin embargo, tenga presente que va a escribirlas en repetidas ocasiones. En este caso, quizás prefiera que sean cortas. Como regla general, haga sus afirmaciones tan breves como pueda, pero sin sacrificar la claridad en ningún momento. Por ejemplo, en vez de escribir, "Yo, Juan, estoy quedando con Marta Sánchez.", le servirá si sólo escribe, "Yo, Juan, estoy quedando con Marta.", debido a que usted ya sabe a quién se refiere y, automáticamente, visualizará a esa persona cuando escriba la afirmación. La extensión es sólo una cuestión de preferencias, y probablemente usted las prefiera cortas.

Seguidamente, le muestro una lista de afirmaciones correctamente formuladas:
Yo, Juan, tengo una Kawasaki 600 en mi cochera.

Yo, Juan, vivo en una casa de 125 millones en las afueras de la ciudad.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

Yo, Juan, tengo un saldo bancario de 50 millones.

Yo, Juan, tengo un nuevo equipo de música Pioneer de 500000 Ptas.

Yo, Juan, gano 10 millones al a o.

Yo, Juan, he pagado a mi dentista, el Doctor González una factura de 50.000 Ptas.

Yo, Juan, me siento saludable y enérgico todo el tiempo.

No copie estos ejemplos ni los utilice como suyos. Sus afirmaciones deben ser diferentes. Cree sus propias afirmaciones basadas en sus deseos particulares.

En algunos libros, e incluso en ciertos seminarios se les ofrecen afirmaciones genéricas y recomiendan su uso. Si usted quiere, puede utilizarlas, pero tales afirmaciones nunca serán tan eficaces como aquellas que usted cree por sí mismo. Tengan siempre en mente esta recomendación, he incluido algunos ejemplos de afirmaciones al final del libro.

El Apéndice A contiene una pequeña lista de afirmaciones generales. Sin embargo, le aviso: nunca tome afirmaciones de esa lista y las use como si fueran suyas. Esta lista es simplemente una referencia que le puede dar algunas ideas. Si alguna de ellas coincide en su totalidad con una suya y quiere usarla, cambie al menos el lenguaje, la forma de expresarla.

Lo más seguro es emplear únicamente afirmaciones de su propia cosecha. Estas funcionarán mucho mejor que las que tome de ejemplos de otros. Ninguna afirmación genérica, por muy buena que sea, será tan eficaz como una suya propia.

Sus afirmaciones son únicas. Usted es totalmente diferente! de cualquier otro ser humano que jamás haya existido en el planeta. Sus pensamientos y deseos interiores son un reflejo de usted mismo y nadie más. Usted no es una persona genérica.

LANZARSE...

Ahora, usted ya sabe cómo debe crear sus propias afirmaciones. Escriba todas sus afirmaciones según el modelo:

Yo, (su nombre), (la afirmación).

De nuevo, compruebe que todas sus afirmaciones son (1) específicas y (2) positivas. Tómese su tiempo y anótelas cuidadosamente.

El número de afirmaciones varía según la persona. La mayoría de la gente, después de este proceso de formulación, acaba teniendo entre tres y diez afirmaciones. Una buena cantidad serían, más o menos, cinco. Mucha gente sólo reúne una o dos; también es válido. Si tiene usted más de diez, le sugeriría que redujera la cantidad, eliminando las que considere de menos importancia.

No tema al modificar sus afirmaciones en cualquier momento y por cualquier razón. Sus metas pueden cambiar. De vez en cuando le pueden ir surgiendo nuevos intereses. Hay cosas que ahora son muy importantes para usted y poco después no serlo en tal medida. Si le apetece hacer cambios en sus afirmaciones, hágalos.

En cualquier momento, puede usted decidir centrarse en las afirmaciones que considere más importantes y dejar un poco de lado las que lo sean menos. Más tarde, cuando algunas de sus afirmaciones se hayan convertido en manifestaciones reales, tiene dos posibilidades: eliminarlas o renovarlas subiendo el listón de sus metas.

Si, después de todo el proceso, alguna de sus afirmaciones no le convence, renuévela o bien, anúlela. Nunca dude en renovar o eliminar una afirmación. No hay nada malo en cambiar de opinión. El cambio es señal de que se tiene una consciencia evolutiva. Alguna gente, después de sólo unos meses, ha descartado cada una de sus afirmaciones originales, y las ha cambiado por otras completamente nuevas. No vacile a la hora de hacer esos cambios, si verdaderamente los cree convenientes. Son sus afirmaciones. Usted puede hacer con ellas lo que le apetezca.

Si esta es la primera vez que utiliza el método de las afirmaciones, no se sorprenda si ve la necesidad de hacer algunos cambios tan sólo después de unos días. Con sólo diez días de trabajo con su subconsciente, su mentalidad cambia. Actúe de acuerdo con estos cambios. Revise sus afirmaciones si siente la necesidad de hacerlo. Asegúrese de que hace lo que le conviene en ese preciso instante, no lo que le convenía la semana anterior.

Le recomiendo que reformule sus afirmaciones de un modo regular. Puede hacerlo una vez al mes, o incluso, una vez al año.

Entre los tres y seis meses desde el comienzo, el método comienza a funcionar de forma óptima. A la hora de reformular, utilice el mismo método que al principio. Comience borrando; formule sus dos listas (sus soluciones inmediatas y los deseos máximos); evalúe los elementos de esas lista de acuerdo con los cinco criterios y mantenga sólo aquellos que pasen el escrutinio.

Escriba esos elementos que le han quedado con el modelo de las afirmaciones. Cuando haga esta revisión, algunas de sus afirmaciones previas permanecerán sin cambios y otras cambiarán, pero ligeramente. Sin embargo, a menudo, le irán surgiendo algunas nuevas e irá eliminando otras que ya no le hacen falta.

Bien, ya tiene su primera lista de afirmaciones. Sólo por curiosidad, guarde esta lista y cuando pase un año vuelva a leerla. La considerará interesante e incluso fascinante, un año después. Mucha gente cumple todas sus afirmaciones en el primer año.

Usted acaba de dar el primer paso hacia el éxito. Al formular sus afirmaciones, ya ha comenzado a arreglar su estado financiero; ya no tendrá que seguir esperando a que algún día se

solucione por sí mismo. ¡Se acabó su vida de estancamiento y fracaso! A partir de hoy usted ira hacia delante.

CUENTE TRES...

Ahora que tiene hecha su lista de afirmaciones, le diré cómo implantar esas imágenes en su subconsciente. Siga estos tres pasos cada día.

PRIMERO: Inmediatamente después de levantarse cada mañana, lea en voz alta sus afirmaciones y visualícelas. Coja su hoja de afirmaciones y lea todas sus afirmaciones desde la primera a la última. Léalas con claridad. Pronuncie cada palabra lentamente, vocalizando. Oiga su propia voz Haga esto justo después de levantarse, cuando su mente todavía se encuentra en un estado impresionable. Si tarda mucho, su consciencia despertará totalmente y su mente será menos receptiva. Cuanto más espere, menos eficaz será este ejercicio. Hágalo antes de que pasen quince minutos después de levantarse.

Cuando entona sus afirmaciones en voz alta su subconsciente le está oyendo. Esto hace que las imágenes penetren profundamente. Su voz, no importa cómo sea ésta, le es familiar a su subconsciente. Cuando su subconsciente oye a su voz afirmando algo, la cree. Con sólo mover los músculos de su boca está usted haciendo penetrar a las ideas en el subconsciente. No le importe hablar en voz alta.

Si vive usted sólo, no habrá problemas a la hora de hacerlo. Ponga su lista de afirmaciones al lado de su cama y, justo al levantarse, cójala y léala en voz bien alta. Si no vive solo, quizás no quiera que los demás le oigan. En ese caso, necesita privacidad. Puede que quiera leer sus afirmaciones donde nadie lo pueda oír, como, por ejemplo, en el servicio, con la puerta cerrada. Le daré un consejo: puede disimular el sonido de su voz poniendo la radio o la televisión en la habitación en que se encuentren el / los posibles oyentes.

Si no hay manera de pronunciar sus afirmaciones en voz alta sin ser oído, hágalo en voz baja. Al menos, mueva sus labios vocalizando cada palabra. El movimiento de sus labios, mandíbula y lengua -es decir, la pronunciación oral de las palabras- dirigirá la energía hacia su subconsciente. Hacerlo en voz alta es mejor, pero si no puede hacerlo así, haga lo que pueda.

Después de leer cada una de las afirmaciones, deténgase unos momentos y visualice la imagen de lo que acaba de decir. Hágase una ilustración clara de algo que sea relevante para su afirmación. Algunos llaman a esta técnica ***visualización creativa***.

La visualización creativa mueve la energía que surge de sus deseos y la añade a sus imágenes. Esto hace que esas imágenes : "inscriban" en la parte "oculta" de su mente.
La visualización creativa proporciona el poder de convertirse en realidad potencial a sus imágenes.

Visualizar es algo más que simplemente imaginar. Visualizar es construir una imagen completa y detallada en el ojo de su mente. Cuando usted realiza una visualización creativa, puede "ver" el objeto como si estuviera físicamente presente.

Para utilizar la visualización creativa, seleccione una imagen que se corresponda con su afirmación. Cierre sus ojos, torne aire y relájese durante un momento. Deje su mente en blanco. Dirija tranquilamente, su consciencia hacia la imagen. Deje que su mente la observe. Vea la imagen como si estuviera proyectada en una pantalla de cine. Véala y disfrute con ella.

Supongamos que tiene usted una afirmación sobre el pago de una deuda atrasada. Una posible visualización sería una factura con un gran sello que dijera, "PAGADO". Podría también imaginar una conversación con su acreedor bromeando sobre la deuda que hace tiempo tuvo usted con él.

Supongamos que quiere conseguir un coche nuevo. Sienta sus manos sobre el volante. Imagine cómo se desliza la palanca de cambios. Mire por el espejo retrovisor. Imagínese lavando el coche una tarde de verano.

Si tiene una afirmación sobre una casa nueva, visualice la casa con todo detalle. Vea el jardín y a sus vecinos. Imagínese cortando el césped y podando los rosales.

Véase recorriendo la casa, habitación por habitación. Véase haciendo una fiesta de inauguración con todos sus amigos.

La cantidad de imágenes que puede usted crear es infinita. Cada vez que pronuncie una afirmación, la visualización puede ser distinta. La técnica de la visualización creativa le ofrece una buena oportunidad para divertirse inventando las imágenes que prefiera.

En resumen, la primera actividad a realizar diariamente es la lectura y visualización de sus actuales afirmaciones. Hágalo justo al despertar cada mañana. Si tiene una lista de unas cinco afirmaciones, tardará aproximadamente entre uno y tres minutos.

SEGUNDO: Una vez al día escriba una de sus afirmaciones repetidas veces. Lo puede hacer cuando quiera -por la mañana, por la tarde o por la noche- siempre que disponga de lápiz, papel y unos minutos. (Alguna gente me ha preguntado si puede hacer este procedimiento durante la misma sesión de la lectura diaria. La respuesta es positiva, si disponen de tiempo. Mucha gente prefiere hacerlo en ese mismo momento.)

Escoja una de sus afirmaciones. Puede elegir la que más le atraiga en ese momento, en la que tenga más empeño, o simplemente una que últimamente hubiera dejado algo retrasada. Puede repetir durante varios días o elegir una distinta cada día. Cuando haya elegido, escríbala una y otra vez. Debe escribirla mínimo de diez veces. Si lo hace veinte veces, mucho mejor, tantas más veces escriba una afirmación, más pronto verá los resultados. Tampoco sea exagerado. Nunca escriba hasta quedar harto. Cincuenta veces, por ejemplo, probablemente sean demasiadas.

Si escribe su afirmación entre diez y veinte veces al día, ; estará en la cifra correcta para conseguir buenos resultados. De cualquier modo, sea flexible. Puede cambiar la cantidad según el día. Esta cantidad no tiene por qué ser una regla inquebrantable.

Una pregunta que me suelen hacer bastante es, "¿Tengo que escribir mis afirmaciones a mano o puedo hacerlo con el ordenador?" Yo recomiendo que se haga a mano. Mi opinión personal es que el ordenador es una maravillosa herramienta en muchos casos, pero no para escribir las afirmaciones. El viejo método del lápiz y el papel es el mejor. Al ir escribiendo con su propia mano, el mensaje va pasando a la mente de forma automática. No obstante, hay gente que consigue resultados de la otra forma. Durante los últimos años, he oído testimonios de gente que lo hace con su ordenador. Aparentemente, para la gente que está acostumbrada a ello e incluso se siente a gusto frente a un teclado, puede funcionar. Si lo prefiere, inténtelo con un procesador de textos. Sin embargo, para la mayoría de la gente, funciona mejor el escribir a mano.

Aquí tiene tres consejos que le ayudarán a conseguir introducir lo que va escribiendo en su mente. Siga estas sugerencias cuando esté escribiendo las afirmaciones:

(1) Utilice una hoja lisa y sin arrugas, e intente hacer líneas rectas y paralelas. Esto mejorará su sentido del orden y la precisión

(2) Escriba con buena letra. Aunque nadie más que usted vaya a leer lo que está escribiendo, al hacerlo así, mejorará su claridad de pensamiento.

(3) Reduzca ligeramente el tamaño de su letra. Esto mejorará su concentración.

De vez en cuando, también será conveniente que escriba; cada afirmación en primera, segunda y tercera persona, en orden rotativo. Por ejemplo:

> Yo, Juan, tengo un nuevo BMW 840 rojo. Tú, Juan, tienes un nuevo BMW 840 rojo. Él, Juan, tiene un nuevo BMW 840 rojo. Yo, Juan, tengo un nuevo BMW 840 rojo.

Escribir las afirmaciones en segunda y tercera persona puede ser eficaz, ya que muchos de sus condicionamientos negativos provienen de parte de otros de esa forma. Sea cual sea el pronombre que use, no olvide incluir su nombre en la afirmación.

Una sesión normal de escritura debería llevarle entre dos y diez minutos, dependiendo de su rapidez y del número de veces que escriba la afirmación. La mayoría de la gente completa este procedimiento en cinco minutos o menos.

TERCERO: Lea sus afirmaciones en voz alta, fuerte y claro, e intente visualizar cada una de ellas. Esto lo debería hacer antes de irse a la cama. Es un procedimiento idéntico al de la mañana.

Intente hacerlo justo antes de quedarse dormido. Por lo demás, el procedimiento es idéntico al primero. Si duerme solo, no tendrá problemas para leer en voz alta. Si lo hace acompañado, quizás prefiera llevar a cabo el ejercicio en un sitio privado, antes de irse a la cama. Los detalles los dejo a su elección.

Esto es todo hasta ahora. Sólo tiene que leer sus afirmaciones al levantarse y al acostarse, y escribir una de ellas repetidas veces, en cualquier momento del día. Haga esas tres cosas cada día y estará en el camino hacia el éxito.

Este procedimiento requiere menos de diez minutos diarios. Es fácil y divertido. Si sabe usted contar hasta tres, podrá llevarlo a cabo. Desee lo que desee en esta vida, si sigue las instrucciones exactamente como he ido explicando, lo conseguirá.

HÁGALO UNA Y OTRA VEZ...

La repetición es esencial para la técnica de las afirmaciones. Todo lo que usted repita, sea verdadero o falso, su subconsciente lo creerá. Ralph Waldo Emerson dijo, "Un hombre es el reflejo de lo que piensa a todas horas." Cuando uno repite una idea con frecuencia, su subconsciente acepta esa idea como si fuera un hecho y comienza la tarea de convertirla en realidad. En psicología esto se llama ***Ley de Impresión Mental Predominante.***

Si durante toda su vida, usted se dice a sí mismo que no puede ahorrar dinero, implantará esa imagen negativa en su subconsciente. Haga lo que haga, no será capaz de ahorrar. Planes de ahorro, diferentes estrategias y fórmulas que a otros les funcionan, a usted le fallan. Su problema viene por la constante repetición de un pensamiento negativo.

La solución es repetir el pensamiento opuesto, para intentar contrarrestarlo. Diga, "Yo, Juan, ahorro con facilidad." Si lo repite lo suficiente, su subconsciente acabará creyéndole. Su propia imagen como alguien ahorrador sustituirá a la antigua de aquel que casi no podía llegar a fin

de mes. De este modo, su subconsciente no tiene otra alternativa que la de ofrecerle las condiciones necesarias para que haga de su nueva imagen una realidad.

Debe usted repetir sus afirmaciones una y otra vez, cientos de veces. Si todo transcurre con normalidad, no importa lo que haga; comenzará a acumular dinero. Una vez que en su subconsciente se ha implantado la imagen del éxito, todo empezará a ponerse a su favor.

Usted ya tiene suficientes imágenes negativas almacenadas. Están ahí, y ahí estarán hasta que sus imágenes positivas las sustituyan. A no ser que deliberadamente cultive nuevas imágenes, continuará como hasta ahora.

NO ACTUÉ Y NADA CAMBIARA.

Repetir sus afirmaciones es lo mejor que puede hacer. Lo que se repite entra en su subconsciente de la mejor forma posible. Cuando usted tiene un pensamiento, es como si lanzara una pelota a rodar. Si sólo tiene ese pensamiento una vez, la pelota se parará inmediatamente. Nada llegará a materializarse con un solo pensamiento porque la energía activada habrá sido insuficiente. Sin embargo, si repite un mismo pensamiento de forma regular, la pelota continuará rodando y cobrará fuerza. Los resultados en su vida real llegarán mucho antes.

¿Qué cree usted que ocurriría si hiciera una afirmación una sola vez y no volviera a repetirla nunca más? ¿Cree que daría resultado? Repita una misma afirmación numerosas veces y su subconsciente le proporcionará resultados sobrecogedores. Mediante la repetición, la imagen quedará convenientemente implantada.

LA REPETICIÓN DE UNA AFIRMACIÓN ES EL MODO MÁS EFICAZ CONOCIDO PARA CONSEGUIR INTRODUCIR UNA IMAGEN A NIVEL DEL SUBCONSCIENTE.

La primera vez que usted pronuncia una afirmación, en su mente consciente salta una alarma. Su mente racional sabe que lo que usted está diciendo no es verdad, y le informa adecuadamente. Si pronuncia la afirmación una sola vez, la parte consciente de su mente actúa, y se acaba el asunto. En este caso, esa parte consciente de su mente tiene el control. Pero, si se repite la afirmación, *usted* tendrá el control. Así, la imagen se escabulle de su mente consciente y se introduce en su subconsciente. La repetición deja sin argumentos a su mente consciente.

Puede ver como se produce un diálogo interior escribiendo repetidas veces durante un tiempo una de sus afirmaciones y escuchando cuidadosamente sus silenciosas respuestas mentales. Ese diálogo probablemente sea algo parecido a lo que sigue:

AFIRMACIÓN	RESPUESTA MENTAL
Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.	*¡Venga hombre!*
Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo	
Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.	*¡No seas ridículo!*
Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.	
Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.	*A **quién** quieres engañar?*
Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.	
Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.	
Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.	

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *¡Tonterías!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ***¡Vaya*** *cuento!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *¡Déjate de fantasías!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Ves ese cubo de basura?¡Eso es lo que tienes!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo, *foto basura no funcionará.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Me siento ridículo haciendo esto.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 r*ojo.* *No conseguiré nada.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Esto no puede ser verdad.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *¡Seguro que no vale para nada!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *¡Que* ***idiota*** *hay que ser...para tragarse esta tontería!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ***¡Vaya*** *imbecilidad!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 *rojo.* *¡Qué tonto soy!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *¡Hacer esto es una estupidez!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Bueno, por lo menos no me hará daño*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *No me lo pensaré más...*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. Sea *como sea, con esto conseguiré un coche*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *¡Qué locura!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *¡Esto es de locos!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Pero no está tan mal*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Verdaderamente, no está mal*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Supongo que no estará tan mal.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Es verdaderamente divertido.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Ojalá pudiera creerme todo esto.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Seguro que estaría bien si...*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *¡Un flamante 840!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Techo solar, tapicería de cuero...*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *¡Venga tío! ¡Qué tontería!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Tengo tantas posibilidades...*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo... *.¿de conseguir un BMW nuevo...*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ... *como de...*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Pero, estaría bien.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Se lo enseñaría a Julián...*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo . *Se quedaría alucinado.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. ***Todavía*** *no es posible.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *No aún.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo. *Pero, quizás algún día.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo *Hmm, por qué no?...*

Poco a poco, sus respuestas mentales se van suavizando. El cambio es lento, y puede que necesite de algún tiempo para darse cuenta. No obstante, extrañamente se irá situando a favor de la afirmación. Sus diálogos interiores van cambiando gradualmente.

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo *seguro que tiene que ser increíble.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo *casi lo puedo ver!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo *Sé que lo haré.*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo *Interior rojo y negro... Vamos bonito... ¡No tardaré en tenerte!*

Yo, Juan, tengo un BMW 840 rojo *¡ voy por ti, preciosidad!*

Sea persistente. Con el tiempo, sus respuestas mentales pasarán a la parte positiva, especialmente si su meta se va acercando Cuando por fin consiga esa meta, ¡cuidado! su actitud será imparable. En ese momento, deberá eliminar de su lista la afirmación.

¿Cuánto se tarda en ver los resultados? No mucho. En treinta días o quizás menos, debería empezar a observar que algo está pasando. Cuando llegue ese momento, se sentirá mucho más optimista sobre las predicciones de éxito.

Mediante la repetición, su subconsciente llegará a creer lo que usted diga. Que sea verdadero o falso es irrelevante. Incluso si lo que usted diga es falso en un principio, cuando su mente altere la realidad, ¡se convertirá en verdadero! *Si usted repite una mentira absoluta muchas, muchas veces, ocurrirán dos cosas: primero, su mente aceptará esa mentira como algo totalmente verdadero, y segundo, la realidad cambiará tanto, que lo que una vez fue falso, se convertirá en verdadero.*

Con el tiempo, su afirmación dejará de ser falsa, y será totalmente verdadera.

Aunque la repetición es importante, no escriba sus afirmaciones hasta el punto de quedar exhausto. No se lleve horas repitiendo. Un maratón que desgaste su energía será contraproducente. Lo único que debe hacer es seguir un programa moderado, aunque consistente, tal y como hasta ahora he ido sugiriendo. La combinación de lectura y escritura (es decir, enfocado hacia movimientos corporales), bien aplicadas y de forma diaria, implantarán en su mente las imágenes que necesite de un modo eficaz. Siga el método con constancia, y no le fallará.

COMPROMÉTASE AL CIEN POR CIEN...

Haga sus afirmaciones todos los días. Esto es obligatorio. No cabe discusión. No empiece a saltarse días y piense que no se va a notar. Su subconsciente se percatará.

Aunque le resulte difícil hacerlas algún día, hágalas como sea. Perderse un solo día le puede acarrear consecuencias; perderse más de un día hará que el método fracase. No hay lugar para el descuido. No se salte ni un solo día; el efecto negativo puede ser muy grande.

Un esfuerzo parcial no tendrá valor. Si pretende llevar a cabo este plan a medias, más vale que lo olvide en este preciso instante. No desperdicie su tiempo. Se debe comprometer con método al cien por cien. Decida hacerlo, y cumpla cada día. Hágase un juramento solemne a sí mismo de que va a prestarle atención máxima.

He diseñado una tabla de control para usted. Es la tabla que yo mismo utilicé. Tómese la libertad de alargarla y reproducirla para su uso propio. La encontrará también al final de este libro.

TABLA DE ACTUACIÓN PERSONAL

NOMBRE : ______________________________________ DIA: _____ MES: _______________________

ACTIVIDADES DIARIAS PRIMERO: Lectura matinal y visualización. SEGUNDO: Escritura (una sola afirmación). TERCERO: Lectura nocturna y visualización.

Día	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	COMENTARIO
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

26				
27				
28				
29				
30				
31				

Comentarios:

Esta tabla le ayudará a ceñirse a unos horarios y seguir el programa. También le ayudará a no olvidarse de ninguno de los tres pasos diariamente.

Guarde su tabla en un sitio fácilmente accesible y, que este a la vista. Clávela con una tachuela a la pared, póngala cerca de su cama, o en cualquier sitio donde la vea. Tenga un lápiz o bolígrafo cerca de la tabla.

A la hora de utilizar la tabla, vaya marcando cada casilla que vaya cumpliendo. En la segunda columna, puede incluir una anotación indicando la afirmación que ha escrito ese día y cuanta veces la ha escrito. El objetivo es marcar las tres columnas cada día, todos los días del mes.

El espacio en el pie de página está reservado para comentarios generales del mes. Anote cualquier resultado que vaya experimentando, incluyendo las mejoras y eventos positivo que hayan dado ese mes. También ***puede*** incluir un comentario con sus impresiones personales sobre el progreso de cada mes Si necesita más espacio, escriba detrás.

Al final de cada mes, examine su comportamiento. ¿Están todas las casillas marcadas? ***Si es así, felicítese***. ***Si no, dese un buena reprimenda***. Si hay una cantidad apreciable de casillas blanco, no debe desmoralizarse y abandonar. Propóngase hacerlo mejor el mes siguiente. Si de verdad no pudo cumplir el programa estrictamente, no se torture. Hágalo lo mejor que pueda cada mes y no se preocupe. Pero recuerde, con una sola vez que falle, los resultados se resentirán. Por esta razón, un compromiso total es esencial.

Vaya guardando sus tablas mensuales. Sus propios! comentarios le podrán servir con posterioridad. Además, si guarda las tablas, irá teniendo un resumen de lo que ha ido ocurriendo en su vida.

MANTENGA LA FE...

Seguidamente Le muestro tres formas de utilizar sus Afirmaciones. Aunque no es necesario obligatoriamente llevar a cabo esas técnicas, pueden ser entretenidas y ayudarle en su propósito. Puede realizar las tres o ninguna, ocasionalmente o nunca, si así lo prefiere. Usted decide si quiere añadirlas y cuándo añadirlas a su programa.

(1) Póngase delante de un espejo mientras pronuncia sus afirmaciones. Mírese fijamente a los ojos y pronúncielas claramente. Esta energía enfoca y dirige la energía generada por sus imágenes al subconsciente.

(2) Grabe sus afirmaciones en una cinta de cassette y reprodúzcalas. (Un cassette autoreversible sería ideal). Primero repita sus afirmaciones las veces que haga falta hasta llenar la cinta. Luego, rebobine la cinta y óigala. Póngaselas en el coche en el camino al trabajo. También en el walkman mientras hace jogging. Óigalas en casa, tumbado en la cama. *Si se duerme mientras las está oyendo, el poder de autosugestión continúa durante su sueño.* Mucha gente encuentra esta técnica eficaz, a la vez que relajante.

(3) Escriba unas pocas afirmaciones en fichas y llévelas durante todo el día. Cada vez que se sienta estresado o molesto, saque una de las fichas y léala unas cuantas veces. Esta técnica sirve a dos propósitos: refuerza la afirmación, e inmediatamente le deja calmado y centrado.

Una vez conocí a una mujer que estaba enfadada y molesta todo el tiempo. Le echaba la culpa a su trabajo. Su jefe era un hombre irrazonable, que no le pasaba una. El estrés que sentía no cesaba ni al llegar a casa por la noche.

No descansaba por las noches, e incluso entonces se sentía enfadada. Su relación con su hijo menor empezó a deteriorarse.

Todo se le estaba derrumbando. Sentía que su vida se le iba por un sumidero.

Un día, empezó a llevar una afirmación en una ficha, a cada sitio que iba. Cuando en el trabajo tenía un momento de tensión, se metía en el servicio, cogía la ficha y se repetía una y otra vez la afirmación. Esa afirmación no tenía ninguna relación con el trabajo; se refería a una pieza de anticuario (un mueble)| que deseaba tener.

Cuando la mujer hacía esto, se sentía mejor. Conseguía dibujar una sonrisa en su rostro, por muy ridícula que le pareciera esta técnica. Unos meses más tarde, se encontraba relajada y contenta. Al leer la afirmación pudo recuperar la confianza en ; misma. Cuando volvía a la oficina, se le veía un verdadero aire de autoconfianza. Sus compañeros observaron el cambio claramente.

En unas semanas, su perspectiva de la vida había cambiado. Para entonces ya había dejado de sentirse irritada fuera del trabajo; ahora los problemas se quedaban en la oficina Disfrutaba de cada momento que estaba en casa, y los problema con su hijo desaparecieron. Todo esto, asómbrese, lo consiguió utilizando una afirmación que ni siquiera tenia ninguna relación con el problema específico.

Ahora, poco después de un año, esta mujer tiene un negocio propio que, por cierto, no va nada mal; su hijo y ella se llevan a las mil maravillas; y su casa está llena de muebles de anticuario

PERMANEZCA EN SILENCIO...

Le recomiendo que no le diga a nadie el contenido de su afirmaciones. Este consejo le puede parecer demasiado duro, pero le aseguro que tiene su porqué.

La razón de este silencio no es crear misterio o suspenso La única razón es que así todo funcionará mejor. No es obligatorio mantener silencio -puede compartir su plan con su esposa o con todo el mundo si quiere- pero aquellos que han guardado silencio, han conseguido un número mayor de éxitos.

Mi consejo es que no le diga a nadie el contenido de su nuevo programa, ni siquiera que tiene un nuevo programa. El silencio es especialmente importante al principio. Su actitud al comienzo es especialmente vulnerable, al no haber empezado a ver los resultados que luego llegarán.

La mayoría de la gente, cuando oye hablar de nuestro programa, hace algún comentario crítico. Su intención es buena; lo único, es que no saben el efecto negativo que están causando. No es que sea gente maliciosa. Con casi toda seguridad, estarán intentando ayudarle sinceramente. Quizás sólo estén hablando por hablar. Pero uno de esos comentarios negativos puede afectarle y bajar su motivación. Por ejemplo:
«Suena como uno de esos comecocos que hablan de posibilidad y demás.»

«No parece muy lógico»

«Me parece demasiado extraño... pero, tú verás»

«Hmmm, ¿de verdad que estás haciendo eso?»

«Mi tía intentó una vez. seguir un método de estos y no le funcionó. »(¡Quizá sea demasiado para tu "tita"!)

Incluso comentarios tan inocentes como estos, pueden tener efectos devastadores en su entusiasmo. Son comentarios usuales, pero terribles.

Cuando uno empieza con este método, aún no está convencido de que vaya a funcionar. Quizás sólo esté probando para ver qué pasa. Un comentario indocumentado es lo peor que en ese momento puede uno oír.

Sea cual sea el nivel de determinación inicial que usted tenga, el más ligero atisbo de negatividad le puede afectar haciéndole dudar, y enviarle deseos de abandonar. Créame, la mayoría de la gente que tiene buenas intenciones hará algún comentario crítico cuando se entere de lo que usted está haciendo Otra buena razón para mantener el silencio es que el secreto le hará conservar su poder de pensamiento creativo. Decírselo otros desgastará esta energía. Sufrirá una pérdida psíquica de energía al informar a otros de los cambios que usted espera. Tal anunciamiento atraerá la atención hacia lo que está haciendo le creará una presión que le será perjudicial. Si lo dice antes de obtener resultados, sus amigos le preguntarán cuánto tiempo ha de esperar. Esos son comentarios que no podrá evitar. No se lo comunique ni siquiera a gente que usted considere receptiva y comprensiva.

"Sé *cauto y precavido -el silencio nunca te traicionará."*

John Boyle O'Reilly

Necesitará una buena dosis de ingenio para mantener el plan en secreto ante su familia y allegados. (Quizás incluso deba esconder este libro, al menos durante un tiempo). Haga lo que tenga que hacer. Estoy seguro de que, si quiere, puede mantenerlo en secreto.

Pronto, su mujer o marido empezará a cambiar. Todo lo que usted toque se convertirá en oro. Cuando todo empiece, la gente se dará cuenta. Los resultados serán obvios para todos los que le rodean. No tendrá que publicar que algo está pasando, gente vendrá y le preguntará. Querrán saber si tiene alguna fórmula secreta para conseguir el éxito. Sonría. Siga su camino y dígaselo a quien quiera. Entonces nadie le discutirá.

Quizás no quiera seguir mi consejo ahora. Quizás crea que es demasiado exagerado. Puede que crea que, en su caso, es mejor que se lo diga a alguien. A lo mejor cree que ese "alguien" es especial y que debería compartir su secreto. Piense lo que quiera, pero no lo haga. Le pido que, en cuanto a este tema, sea mudo. Créame, yo he visto a las personas más decididas a seguir el método, abandonar por decírselo a alguien especial. No deje su [1] mente al descubierto ante las influencias negativas de los demás. Es algo que tiene que decidir usted, pero este es mi consejo.

PLANTAR TOMATES...

Bueno, ya está. Ya sabe cómo formular afirmaciones y qué hacer con ellas. Ya sabe todo lo que tiene que saber para poner en práctica este método. Tiene en su poder una técnica infalible para implantar las imágenes que desee en su subconsciente. Es alguien afortunado.

"Sólo un soñador puede cambiar un sueño."

John Logan

Usted no tiene que saber cómo funciona este procedimiento para usarlo. Ya le he dado algo de información sobre el tema antes, pero si no lo ha entendido en su totalidad, no se preocupe. Si no ha podido entender conceptos como el de física cuántica o el funcionamiento de la mente, no le importe. No tiene por qué saber nada de eso.

Nadie inventó la electricidad. La electricidad siempre ha estado ahí. Benjamín Franklin simplemente la *descubrió*. Desde -Monees, hemos aprendido a hacer un buen uso de ese descubrimiento, aprovechando para mejorar nuestras vidas.

Hoy día, cualquiera se acerca a la pared, le da al interruptor, presto -un milagro. La habitación se ilumina. No tiene que conocer la naturaleza de la electricidad para usarla. De hecho, no hay nadie en el mundo, incluso hoy día, que sepa exactamente lo que es la electricidad. Con todo lo que hoy sabemos, la electricidad sigue siendo un misterio.

El subconsciente, con su habilidad para reestructurar la realidad, tiene un comportamiento parecido al de la electricidad. Es un fenómeno natural. Nadie la inventó y nadie sabe exactamente cómo funciona. No obstante, todo el mundo sabe cómo utilizarla.

Al repetir sus afirmaciones, está usted utilizando el poder de su subconsciente tan fácilmente como un párvulo utiliza la electricidad al apretar el interruptor. Si no sabe usted cómo funciona el claxon de su coche, ¿qué pasará?.

No deje que la falta de conocimientos tecnológicos le 4 impida hacer sus afirmaciones. Seguro que usted no se deja intimidar por su falta de conocimientos en ondas electromagnéticas cuando se pone a ver en la tele su serie favorita. Aunque usted no sepa nada de aerodinámica, sigue viajando en avión. Tampoco su desconocimiento en biología celular le evita comerse un tomate, ¿verdad? Por supuesto que no.

Para plantar tomates, lo que usted tiene que hacer es poner J semillas en la tierra. Una vez plantada, la semilla echa raíces crece. Y usted no se tiene que preocupar de los procesos biológico que provocan este fenómeno. La planta sabe exactamente lo que debe hacer para crecer y producir tomates. Y usted no dudará de la capacidad de la planta.

Su subconsciente sabe exactamente cómo reestructurar la realidad. Puede usted confiar en él. Usted no sabe cómo funciona y tampoco tiene por qué saberlo. Lo único que usted debe hacer es leer y escribir sus afirmaciones y dejar que su subconsciente haga el resto. Lo hará.

DEMUESTRE SU FORTALEZA...

Los resultados requieren su tiempo. No piense que sus afirmaciones se van a manifestar inmediatamente; debe transcurrir el tiempo suficiente. Llegará el día en que sus afirmaciones se materializarán, pero eso sólo pasará después de un período de tiempo. Tenga paciencia. Los resultados llegarán, pero no pasará de la noche a la mañana.

> ***"Nada aparece de repente, ni siquiera algo tan simple como un racimo de uvas o un higo. Si usted quiere un higo, deberá esperar un tiempo a que nazca. Deje que primero florezca, luego se haga fruta, y finalmente podrá cogerlo."***
>
> Epictetus

Durante muchos años usted ha estado reforzando las expectativas negativas por lo que ahora, necesitará tiempo para afianzar estas imágenes. ¡Paciencia!. Sepa que está renovando las pautas de toda una vida. Permítase algo de tiempo, no pretenda obtener mucho en poco tiempo. Los cambios, aparecen cuando deben hacerlo. Dese cuenta que, sin importar el tiempo que el proceso necesite o tome, a la larga ahorrará tiempo. En 10 o 30 días puede empezar a ver cambios, evidenciando que va por buen camino. Con seguridad, en el plazo de 3 meses usted observará resultados concretos. Me atrevo a decir que 3 meses de afirmaciones no es una carga tan extrema.

> ***«Si quiere renovarse, hágalo día a día»***
>
> **Confucio**

Algunas veces, cuando estoy dando una conferencia sobre afirmaciones, hay quien se mofa y bromea sobre el tema. A mis oídos llegan frases como "¡Vaya rollo!" o "Tonterías para supersticiosos."

Personalmente, no me molestan estos comentarios. El escepticismo de esta gente no me afecta ni a mí ni a las afirmaciones en lo más mínimo. El cambio en las vidas de innumerables personas, es la prueba, clara y concisa de que las afirmaciones funcionan. No importa cuánta gente se mofe; las cifras están ahí y nadie las puede cambiar.

Lo que de verdad me molesta es que esas actitudes evitan que esa misma gente intente probar el método. Esa gente está atrapada en su propia cerrazón mental, coartada por sus infundadas opiniones. Muy mal hecho. Están limitando sus oportunidades de éxito. Sinceramente, espero que usted no entre en este lamentable grupo.

Tenga la suficiente fuerza para soportar cualquier comentario sarcástico que pueda ir dirigido a usted. Aguante y muestre que tiene verdadera fuerza. Si hay algo en estas páginas que le parezca verosímil, entonces intente realizar el método. Éste sólo funcionará si usted lo hace funcionar.

> ***"El fracaso no es el único castigo a su pereza; también está el éxito de los demás."***
>
> Jules Renard

Hay mucha gente que está leyendo este libro a la vez que usted. Aquellos que apliquen sus informaciones, se embarcarán ¡ en una nueva vida. Desde ahora, y en unos meses estarán en el camino de la felicidad y la prosperidad. Aquellos que se queden sin hacer nada, seguirán exactamente igual que hasta ahora. Estos últimos, al cabo de unos meses estarán luchando y llenos de insatisfacción. ¿A qué grupo pertenece usted

HISTORIAS DE ÉXITO...

Un día de febrero de hace unos años, me mudé a San José, en California. Entonces yo era un locutor de radio en paro. Mi curriculum contenía un buen número de colaboraciones cortas en distintas emisoras de radio del país, pero nada especial y, además, ninguna de ellas en los últimos cuatro años.

La radio es un negocio que requiere de la experiencia e iniciativa de uno mismo, por su propia cuenta. A un locutor sólo se le quiere si tiene los suficientes años de experiencia. O al menos eso es lo que dicen. Mi curriculum de pequeños trabajos no me daba apenas esperanzas de conseguir un trabajo decente. Un analista del negocio de la radio me dijo un día que lo que a mí me convenía era intentar entrar en un mercado mayor, con más aspiraciones.

Lo primero que hice al llegar a San José fue dar un repaso al dial, escuchando todas las emisoras locales, tanto de AM como de FM. Seleccioné la que más me gustó. Entonces decidí que sería director de noticias y dirigiría un show con llamadas telefónicas en esa emisora. Salí a la calle y, con la actitud más positiva que pude, fui y les propuse que me contrataran. El director de programas me dijo que no tenían ningún puesto que darme, y que aunque lo hubiera, no tenía el más mínimo interés por mí. Me fui a casa.

Por pura lógica, lo más normal es que hubiera llegado a la conclusión de que mis posibilidades de entrar en esa emisora eran "cero". No tenían trabajo y de haberlo tenido, no me lo hubieran dado. Mi única experiencia en la radio era como disc-jockey, y además, en los últimos cuatro años no había trabajado en ese campo. Nunca había dado noticias en mi vida, y estaba pidiendo trabajo en la emisora de mayor audiencia e importancia en el mercado, ¡como director de noticias y de un show!.

Para no desmoralizarme, empecé a escribir afirmaciones. Estas proclamaban que yo era director de noticias en aquella emisora y tenía un show.

Visualicé ambas afirmaciones. Imaginé cada detalle hice perfecta idea de algunos de los estudios. Todo pensamientos y afirmaciones sugerían que yo era ya nuevo director de noticias y conductor de un show en aquella emisora. *í* que aquello no era verdad me parecía un grave error aberración de la realidad. La idea de no ser director de noticias aún, me resultaba chocante. Yo insistía una y otra vez con afirmaciones. No di otra opción a mi poder creativo que e\ manifestar mis imágenes.

A finales de marzo, salió en esa emisora un puesto locutor a oferta. Llamé y me pasé por allí unas cuantas veces el día 6 de abril, ya estaba contratado. Unas seis semanas después me nombraron director de noticias. Algo más tarde concedieron un programa de tertulia con horario diario fijo.

Mi programa subió en audiencia hasta llegar a ser el mas popular de la zona. Conduje el mismo programa -con el mis horario y en la misma emisora- durante más de seis años, el programa me proporcionó durante ese tiempo inmensas satisfacciones. No podría poner precio a esa experiencia, extraordinaria.

¿Qué posibilidades tenía de ser contratado por esa emisora al principio? Poquísimas. Aun así, fui contratado en menos de diez meses. ¿Extraño? Sí. Pero ocurrió. El razonamiento lógico no

deje resquicios al subconsciente. Yo he utilizado las afirmaciones muchas veces durante mi vida. Siempre he conseguido mis meta -normalmente antes de lo esperado.

Hace unos años, asesoré a una chica de unos veinte años, Era muy infeliz en su vida. Trabajaba como camarera y odiaba ese trabajo. Lo primero que hice fue preguntarle, "¿Qué quieres?, No tenía ni la más mínima idea de lo que podía querer.

La ayudé a contestar la pregunta. Le presenté el mismo procedimiento que hasta ahora le he estado explicando en este libro. Se dio cuenta de que le gustaban los animales y siempre había querido ser veterinaria. Sin embargo, había suprimido esa idea porque en su mente racional siempre había tenido pensamientos negativos como, *"No estoy preparada, soy demasiado torpe y tengo demasiada edad para* ***empezar*** *a estudiar"*. Estos pensamientos negativos le habían impedido intentar lo que de verdad deseaba hacer.

La inicié en un programa de afirmaciones. Al principio se sentía ridícula escribiendo, "Yo, Susana, me ocupo cada día del cuidado de los animales." Pero continuó con el programa. Unas semanas más tarde, en una fiesta conoció a un hombre. Era veterinario. Empezaron a verse más a menudo y se enamoraron. Seis semanas después, la ayudante del veterinario dejó el trabajo. Entonces él contrató a Susana como su nueva ayudante.

Desde entonces su vida cambió de forma impresionante. Con el apoyo y enseñanzas del veterinario como base, ella decidió estudiar. Lo último que supe de ella es que estaba estudiando veterinaria y trabajando media jornada para su marido. ¿Me sorprendí? En absoluto. Con el poder del subconsciente, todo es posible.

Un día un hombre vino a mí llorando. Había perdido su trabajo en un banco y estaba siendo investigado por desfalco. Vi el pánico en sus ojos. Estaba seguro de que ya nunca encontraría un trabajo decente. Estaba acostumbrado a llevar un ritmo de vida muy alto, y después de esto en su cuenta bancaria sólo le quedaron 50000 Ptas. La presión que estaba soportando era demasiada. Lo único que veía en su futuro eran obstáculos. Pensaba que su situación era un caso perdido. Cuando me pidió consejo estaba considerando la idea del suicidio.

Trabajando juntos descubrimos lo que quería. Lo único que le importaba en la vida era el dinero. Su deseo era ser asquerosamente rico.
Este era un deseo sincero en él. Había vivido negándolo durante años porque creía que pensar así era tener una condición egoísta y ser mala persona. Pero, una vez que se dio cuenta de que la verdad era esa, acabó admitiendo que lo que más quería en el mundo era ser muy rico. Yo no lo juzgué por eso Simplemente le dije lo que tenía que hacer para conseguir que su deseo se hiciera realidad. Él formulo unas cuantas afirmaciones y siguió mis instrucciones.

Poco después de esto, descubrieron al verdadero culpable del desfalco. Por supuesto que no era él. Mi amigo se traslado a Nueva York y empezó a trabajar como agente de bolsa, al poco tiempo supe de él, Me dijo que sus beneficios netos habían llegado a ser de más de 250 millones de Ptas. Había conocido la mujer de sus sueños y se estaban mudando a una propiedad en Idaho. También me aseguró que el dinero no era ya una obsesión para él. Había conseguido tener independencia financiera y ahora quería disfrutar de la vida a lo grande -¡como ranchero! Estaba tan emocionado con lo que le esperaba que no cabía en sí mismo.

Todo lo que usted afirme, sea lo que sea, se hará realidad En el caso que acabo de contar, el hombre deseaba tener dinero. Yo le hice ver que era un deseo totalmente válido. No le juzgue; por tener ese deseo. Una vez que consiguió su meta económica fue capaz de reestructurar su vida y darse cuenta de lo realmente quería de forma más profunda. Sus deseos cambiaron lo cual es algo normal. Desee lo que desee, inténtelo. No lo niegue Acepte y vaya a por ello. Y no sienta remordimientos. Luche siempre por lo que desee en cada momento. De lo que sea no importa. Lo conseguirá de todos modos.

Una vez conocí a una mujer que me dijo que deseaba que los hombres la llamaran por teléfono. Quizás suene trivial, para ella era un deseo muy fuerte en ese momento de su vida

Deseaba esto más que ninguna otra cosa. Cuando se dio cuenta de que ese era su deseo, comenzó a escribir afirmaciones para hacerlo realidad.

Seguro que al principio pensó que este procedimiento era una tontería; pero deseaba tanto esas llamadas de teléfono que hubiera intentado cualquier cosa. Su afirmación decía, "Yo, Sandra, recibo gran cantidad de llamadas de hombres en mi casa." Le resultó muy fácil imaginarse su teléfono sonando sin parar; sus visualizaciones eran fuertes y reales.

Cuatro días después, estaba disfrutando de lo lindo. Hombres que no la habían llamado desde hacía mucho tiempo, la llamaban ahora sin ningún motivo. Viejos amantes empezaron a llamarla inesperadamente. Compañeros de trabajo conseguían su número y la llamaban. Incluso se dio el caso de que recibió bastantes llamadas de gente que se equivocaba -por supuesto, hombres. No es que su deseo sea una gran aspiración, pero su historia ilustra perfectamente el hecho de que todo lo que usted programe en su subconsciente, acaba ocurriendo. Por cierto, desde entonces, esta mujer aplica sus afirmaciones a otras áreas más productivas de su vida.

Un chico de dieciséis años estaba realmente frenético, casi amargado. Temía estar creciendo demasiado. El año anterior alcanzó la estatura de 1.98m., y calzaba un 46. Seguía creciendo y no parecía que se fuera a detener. Temía convertirse en un gigante. Un día fue a la zapatería y vio que ya no le valía un 46; entonces supo que debía hacer algo.

Lo enseñé a utilizar afirmaciones. Al principio el objetivo era detener su ritmo de crecimiento. Escribió afirmaciones diciendo que medía 1.98m., y que su pie era un 46. Inmediatamente, dejó de crecer. Pasó un año. Impresionado con este milagro, decidió ir más lejos. Escribió en una afirmación que su pie era un 45. La última vez que fue a una zapatería comprobó que, efectivamente, tenía un 45. Mediante la aplicación de afirmaciones redujo el tamaño de su pie.

Utilizando las afirmaciones, puede conseguir lo que quiera. Aquí tiene una lista de cosas para las que he visto con mis propios ojos utilizar afirmaciones:

Pagar deudas atrasadas.

Conseguir una casa preciosa.

Eliminar arrugas y parecer más joven.

Obtener el carnet de piloto.

Mejorar la vista.

Convertirse en alguien famoso y popular.
Incrementar ventas.
Tener muchos amantes.
Mejorar la capacidad atlética.
Ganar al póquer.
Tener suerte al ir de caza.
Perder peso y mantenerse.
Conseguir mercancías.
Tener éxito en los negocios.
Recuperar un miembro paralizado.
Conseguir un trabajo bien remunerado.
Detener el desarrollo de un tumor maligno.
Localizar a un pariente desaparecido.
Mejorar el funcionamiento sexual.

Ser rico.
Curarse el miedo al agua.
Obtener un marido.
Ser una figura en culturismo y levantamiento de peso.
Pagar la matrícula de la universidad.
Inventar productos nuevos y útiles.
Ser una estrella del rock and roll.
Conseguir más goles.
Salir de la cárcel.
Incrementar la resistencia física.
Pescar peces más grandes.
Ganar concursos y apuestas.
Mejorar las relaciones con los demás.
Tener más confianza.
Jugar mejor al tenis.
Tener un jardín mejor.
Encontrar las llaves del coche.
Fortalecer los músculos de los brazos y la espalda.
Eliminar herpes.
Escalar una monta a.
Dejar de beber y fumar.
Criar los hijos con buenos modales.
Ganar más en la tienda.
Tener más respeto de los colegas.
Tirar mejor los penaltis.
Reducir el tartamudeo y los problemas de lenguaje.
Superar la falta de creatividad.
Comunicar de forma más eficaz.
Mejorar el kilometraje.

Gentes de toda las edades, razas y creencias utilizan afirmaciones para conseguir sus metas. No importa lo que pida, las afirmaciones son la forma de conseguirlo.

«¡No quiero conocer las probabilidades!»

Han Solo, en La Guerra de las Galaxias.

No he incluido en este libro historias de éxito personal con el objeto de impresionarle. Las que he seleccionado no son siquiera las más chocantes. En comparación, son bastante típica Pero ilustran adecuadamente el modo en que las afirmaciones funcionan. Y además, yo me divierto contándolas.

Estoy seguro de que usted ya habrá oído muchas historia de gente con éxito antes. Yo también. He oído cientos de ella Algunas son sorprendentes. Quizás la historia de otras persona signifique muy poco para usted. Lo entiendo. Necesita algo más tangible, algo que pueda sentir, que le toque a usted de cerca Entonces, por qué no crear una historia en la que usted sea el protagonista?

TRANSFORMANDO VIDAS...

Es usted feliz en su vida en este momento? completamente satisfecho? ¿También con sus finanzas? ¿Tiene asegurado que dispondrá de dinero cuando le haga falta? ¿Esta contento con cada aspecto de su vida? Si ha contestado a todo que no, no importa. Así tendremos un buen campo de trabajo

Siguiente pregunta: ¿Está preparado para un cambio? No sólo diga que sí porque lo piensa. Debe *sentirse* preparado el fondo de su corazón. Seguramente estará harto de que las cosas le vayan como le van. Seguro que está ansioso de que llegue» cambio. Por encima de todo, debe estar deseando hacer algo *con* respecto a su situación. Sólo podrá decir que está preparado cuando, de verdad esté preparado. Si está dispuesto a hacer algo, entonces -y sólo entonces- podrá hacer algo.

"Aunque estés en la mejor de las situaciones, te atropellarán si te quedas parado. "

Will Rogers

No se vaya a equivocar, la mayoría de la gente no está lista para soportar un cambio significante es sus vidas. Les gusta ser pobres y desgraciados. Por supuesto que siempre se están quejando. Puede que se quejen y lamenten por lo terrible que es la vida. Pero no estarían preparados para aguantar un cambio.
¿Quiere comprobarlo? Déles una solución y siempre inventarán excusas para no llevarla a cabo.

En otras palabras, no quieren hacer nada para cambiar. "Por lo tanto, no desean sinceramente un cambio. ¿Lo desea usted? conteste honradamente. ¿Está listo para arreglar su vida?

"Tómese su tiempo para pensar; pero, cuando llegue la hora de actuar, deje de pensar y actúe. "

Andrew Jackson.

Si cree con sinceridad que está preparado para el cambio, lancéese para conseguir lo máximo. ¡Ahora mismo! ¡En este preciso instante! Prepare su mente para empezar ahora, mientras lee esto.

¡EMPIECE AHORA! ¡HOY MISMO!

Durante un largo tiempo, ha ido cultivando imágenes de lo negativa que es la vida. ¿Le gustan esas imágenes? ¿Le gusta lo que han conseguido esas imágenes? Diga la verdad. ¿Es satisfecho con ellas? Si no lo está, mándelas lo más lejos pueda. Deshágase de esas tristes imágenes, como hace con desperdicios después de cada comida. Han vivido más de la cuenta. Dígales adiós. ¿Cómo hacerlo? Ya le he enseñado cómo -con afirmaciones diarias.

Este es el secreto que usted llevaba esperando toda su vida Siga mis instrucciones por muy ridículas que le parezcan. Y luego espere resultados. Pronto los beneficios de la prosperidad se ceñirán sobre usted.

*¿ES **USTED CAPAZ DE RECONOCER A UN GIGANTE, AL VERLO?***

Cuando escribe y lee afirmaciones, elimina imágenes negativas que hay dentro de usted, y las cambia por otras positivas y constructivas que perdurarán desde hoy en adelante.

Sus afirmaciones eliminarán todos los problema económicos que tenga y los sustituirá con la perspectiva de una total seguridad financiera en el futuro.

Lo ideal es que se sienta en este momento algo descontento -no infeliz o frustrado, sino insatisfecho con lo que hace. Sólo si es así, sentirá el ansia de cambiar. Quiero que mejore su vida Yo quiero que usted construya su vida a su manera, como usted crea que deba ser, como piense que deben ser las cosas - ¡y así serán! Quiero que cambie.

«¡Hágalo! Le digo que, cualquier cosa que quiera hacer ¡hágala ya! Mañana es tarde."

Michael Landon

Ya ha aguantado bastante sin conocer el sabor de la riqueza y la prosperidad. No espere más. Por todos los santos, no desperdicie su preciosa vida. ¡Empiece ya! Mueva su trasero y adelante.

CAPITULO 6

SU VIDA DE PROSPERIDAD

ESTE CAPÍTULO CONTIENE consejos extra para enseñar a maximizar la fuerza de atracción. Son opcionales; no es obligatoria su utilización. Con sólo usar las afirmaciones, ya estará incrementando su fuerza atractiva hacia el dinero. Sin embargo, si decide poner en práctica algunos de estos consejos adicionales, los resultados aparecerán antes. No me malinterprete; no quiero sobrecargarle de trabajo. Lo único que quiero es que disponga de estos apoyos extra para que mejore su vida, cuanto antes, mejor.

Haga su papel

Discurso y pensamiento tienen una fuerte conexión entre si. Casi todos estamos de acuerdo en que nuestro discurso puede influenciar el pensamiento de los demás. Sin embargo, ***pocos se percatan de que su discurso también les influye a ellos mismos, o que lo que uno dice influye a su propio pensamiento.*** A menudo, esta influencia se produce a través del subconsciente. Si cambia su discurso, cambiará su forma de pensar.

Deje ya de rascarse el ombligo. Ya sé que quejarse puede a veces ser divertido, pero le digo que deje de hacerlo. Créame, el éxito es mucho más divertido que cualquier sensación que tenga en su autocompasión. Lo sé porque yo he probado las dos cosas.

Si suele quejarse por su situación económica, ya puede pasar página. No comente la mala suerte que tiene. Al contrario, haga que sus palabras refuercen la idea de que su economía mejora. Por ejemplo, si queda para ir al teatro con los amigos, no diga que casi no tiene ni para la entrada. No muestre que el precio es un problema para usted.

No se queje por el precio. No piense en las dificultades. De vez en cuando puede experimentar algún que otro pensamiento negativo. Es comprensible. Pero no magnifique esa negatividad convirtiendo sus pensamientos en palabras. Esto hará que la negatividad se plante más profundamente en su mente.

Elimine frases negativas como: Nunca he tenido oportunidades. No fui al instituto. Me estoy haciendo mayor Tengo peor suerte que otros. *Estoy inmerso en un carrusel y no puedo salir de él. No soy tan inteligente como antes. Mi familia me ata. La gente tiene prejuicios sobre mí. Mi salud es terrible. No tengo tiempo suficiente. La vida es injusta.*

Estas afirmaciones le mantendrán pobre y desgraciado ¡ reforzar actitudes derrotistas. Como mucho, de lo único que sirve es como excusas. Debe detener este tipo de discurso. No hable, actúe -ni siquiera piense- de otra forma que no sea positivamente.

No preste atención cuando los demás hablen de lo mal que está todo. Escúcheme. Conciéntisese de que esa gente infeliz no habla su mismo lenguaje. No se una a su lamentable cantaleta.

Si ve que sus quejas le están empezando a influenciar dígase a sí mismo algo como, "Ya no estoy en su mismo tren. Yo he elegido el camino del éxito." Esta larga carrera se le hace más llevadera si se une a gente con confianza, gente productiva

Supongamos que usted y sus amigos comienzan una dieta. Cuando se encuentre con ellos no diga, "Esta dieta es lo más dura que he visto en mi vida." Puede que este discurso te ponga su misma acera. Seguramente lo haga. Pero, esas frases negativa destruirán sus esfuerzos.

Mejor diga, "Esta dieta es buenísima. Me va estupendamente. Estoy adelgazando." Aunque no haya perdido ni un gramo hable como si lo hubiera hecho. Con su nueva actitud, incluso les parecerá más delgado a los demás.

Hable y actúe como si ya hubiera resuelto sus problemas económicos, aunque los resultados no se vean todavía. Su discurso apoyará a las imágenes que mediante las afirmaciones está implantando en su mente. Si lee y escribe sus afirmaciones todos los días, pero al mismo tiempo continúa actuando como si estuviera arruinado, los resultados -aunque seguros- llegarán más tarde. Usted quiere obtener resultados lo más pronto posible, ¿no? Empiece a actuar como si tuviera éxito, aunque al principio sea todo "teatro". Pronto obtendrá los resultados. Entonces no tendrá que "actuar". Después de esto, cuando salga con un amigo y diga, ¿Quieres eso? Yo te lo regalaré. Me lo puedo permitir." ¡Estará diciendo la verdad!

Actúe con confianza. No le importe fingir; una buena "actuación" le valdrá hasta que lleguen los resultados y pueda, de verdad tener confianza en sí mismo.

Actúe como le gustaría ser en realidad. Si quiere ser rico, actúe como si ya lo fuera. Su comportamiento llega a su subconsciente y deja su huella.

Puede engañar fácilmente a su subconsciente, ya que éste no tiene capacidad de razonamiento.

Poco a poco se irá dando cuenta de que aparentar es muy fácil. Y cada vez le costará menos. Los demás le verán como lo que parece ser. Al final, acabará siendo lo que aparenta.

Cuando el presidente del Banco Nacional Frank A. Vanderlip era sólo un niño, solía preguntar a un conocido de la familia qué hay que hacer para triunfar en la vida. Aquella persona le contestaba, "Aparentarlo". En palabras de William Shakespeare, ¡ Si careces de una virtud, haz como si la tuvieras." Hable y actúe como si ya hubiera alcanzado sus metas. Pronto las alcanzará.

Sueñe despierto

Desde la niñez, a la mayoría nos dicen que soñar despierto es desperdiciar el tiempo. Nada más lejos de la realidad. Cuando soñamos despiertos, las imágenes de esos sueños van directamente al subconsciente.

Soñamos despiertos de forma involuntaria. Deje que esto ocurra. Cultive esos sueños. Disfrútelos. Agradezca su existencia

Si no se reprocha el soñar despierto, lo hará más a menudo Esos sueños tendrán normalmente mucho que ver con sus afirmaciones. Esto es bueno. Estas pequeñas escenas que usted crea, hacen la función de valiosas visualizaciones. Nunca deben ser inhibidos, ni interrumpidos. Cuando surja uno, déjelo seguir, Sumérjase en él. Saboréelo mientras dure. Pocas cosas pueden ser más productivas.

Un buen ejercicio mental es pensar que le han dado, por ejemplo, 100 millones de pesetas para que usted haga con elle lo que quiera. ¿Qué haría? ¿En qué lo gastaría? Diviértase con este ejercicio. No piense que soñar despiertos es de locos. No se preocupe de si lo que sueña está bien o mal. Véalos como un pequeño paso para poder hacerlos realidad.

Estos sueños le pueden surgir mientras está tomando un café, descansando en la cama, esperando su tren... en cualquier ocasión y lugar. Haga que esa historia imaginaria progrese. Véase j haciendo el trabajo que más le gusta, construyendo la casa de sus sueños, tratando con los líderes del mundo, encontrando a princesa encantada... Soñar despierto es un precioso don que tenemos los humanos. Cuando se acabe uno de esos sueños, tendrá tiempo de sobra para volver a la realidad. Mientras tanto, disfrute del show.

Esté atento a las líneas de la suerte

Cuando usted implanta una imagen, su subconsciente debe buscar el modo de materializarla. Algunas veces, su mente emplea una estrategia que puede parecer chocante. A menudo, esa estrategia consta de varias líneas de la suerte.

Una línea de suerte es cualquier exposición que realiza una persona, lugar o cosa, que hace avanzar la realización de la imagen. La solución a muchos de sus problemas suelen venir gracias a las líneas de suerte. Si quiere, puede acelerar las cosas utilizando esas líneas.

La mente trabaja de formas muy extrañas. No hay forma de explicar el funcionamiento de la mente cuando ésta comienza a reestructurar la realidad. No sabemos cómo, pero el subconsciente realiza su trabajo con total eficacia.

Una vez que una imagen es implantada, su mente pone en funcionamiento unas fuerzas sutiles que le alinean en el lado la corriente de energía relevante. Cuando esto ocurre, todo comienza a estar extrañamente influenciado de forma que le acerca a su meta. Misteriosamente, usted se verá atraído hacia situaciones favorables. Esté alerta a estas situaciones. Espérelas. Aquí no estamos hablando de suerte. Su vida se sucede tal y como estaba previsto. Algunas veces, estas situaciones le llegan con tal inmediatez y fuerza, que, ni aun queriendo podría evitarlas. Esté atento.

Si usted introduce imágenes para atraer riqueza, en su vida irán apareciendo situaciones relacionadas con el dinero. Aparecerá una oportunidad para realizar una inversión favorable. Misteriosamente se verá entre gente rica, hablando de planes futuros. Un pariente lejano le ofrecerá la posibilidad de reunirse con él para hablar de un negocio rentable... Esto comenzará a ocurrir lentamente, pero luego los acontecimientos se sucederán con rapidez.

No tema hacer nuevas amistades. Nunca se sabe si el encuentro más casual puede ser la solución que buscaba. El beneficio que una persona puede causarle puede no estar relacionado con el contexto de su conexión con esa persona.

Una amiga mía, Alicia, trabajaba como enfermera en gran hospital. En su planta había una mujer mayor a la que habían diagnosticado una enfermedad terminal. Alicia era muy amable con esa mujer. La mujer confiaba en Alicia, y Alicia respondía con su amistad y comprensión. No tenía ningún motivo por el que atender a esa señora de forma especial; ella no sabia que aquella mujer era rica e influyente.

La mujer se recuperó inesperadamente. Ella atribuía su curación, en parte, al amor y el cariño que había recibido de Alicia Entonces, la contrató como secretaria personal y le subió el sueldo a más del doble de lo que ganaba en el hospital. Gracias a lo económico y las influencias políticas de su nueva amiga, Alicia está actualmente optando a cargos de altura en el ayuntamiento

Y aquí viene lo sorprendente: unos diez días antes conocer a aquella mujer, Alicia había llegado a la conclusión de que su profesión no le satisfacía. Quería entrar en la política .Aunque en aquel instante, comenzar una carrera política para ella. era algo improbable, empezó a escribir su afirmación.

Como ha podido comprobar, Alicia estuvo lista a ver su línea de suerte. A través de esa línea le había llegado la oportunidad. La vieja señora resultó ser eso, su línea de suerte. Al conocerla en el momento justo, aquella mujer se convirtió en una clave esencial para el futuro de Alicia.

Cada persona que aparezca en su vida es, en potencia, contacto importante. Cuando esté haciendo sus afirmaciones, sea receptivo a todo el que llegue a su vida, sea en el contexto que sea. Todo lo que ocurre tiene un porqué, aunque esté oculto a nuestros ojos. Nunca se sabe quién puede ser un diente de importancia en el engranaje de su nueva vida.

Una vez que su subconsciente se pone a funcionar, empezará a encontrase con la gente que le llevará a sus metas.

Esa gente le proporcionará la guía, la ayuda e información que necesita. A veces habrá quien, incluso si darse cuenta, le esté dando un consejo inestimable. Esto quizás suene sorprendente, pero muchas veces los logros más importantes llegan fruto de casualidades. Yo mismo he podido conocer esta circunstancia en más ocasiones de las que uno pueda imaginar.

Lo único que tiene que hacer es estar atento a estos contactos, y agarrarse a ellos cuando aparezcan. Ponga atención a todo lo que pase a su alrededor. Esté alerta. Mantenga un ojo abierto a todas horas para que no se le escapen sus líneas de la suerte. Pronto aparecerán.

Anule imágenes no deseadas

Tener algún que otro pensamiento negativo es imposible de evitar. Haga lo que haga imágenes no deseadas le sobrevendrán por medio de su mente consciente de vez en cuando.

La mayoría de la gente se sorprende cuando les llega un pensamiento negativo. Cuando se dan cuenta de que están teniendo un pensamiento negativo, se ponen nerviosos e intentan ahuyentarlo lo más pronto posible.

Esta no es la forma más adecuada de tratar esas imágenes. La supresión nunca es buena. El intentar evitar que un pensamiento negativo entre en su subconsciente le creará estrés y pérdida de energía vital. No se moleste. Sus intentos fracasarán de todos modos. Si yo le digo, "No se imagine un elefante rosa,", en qué pensará inmediatamente? Evidentemente, en un elefante rosa. Al tratar de eliminar cualquier aparición de pensamientos negativos, los hará crecer. Al intentar suprimir pensamientos no deseados, no sólo perderá energía, sino que incrementará la posibilidad de colocar esos pensamientos incluso por delante los positivos.

Obviamente, usted no desea que los pensamientos negativos tengan tal impacto en su subconsciente. Por tanto que debería hacer? Yo se lo diré. Utilice una expresión de *dos* palabras para cancelar el impacto de esos pensamientos negativos.

La frase mágica es: ***"Anular. Anular."***

Lo primero que tiene que hacer cuando se vea inmerso un pensamiento negativo es no preocuparse. No lo reprima.; que actúe. Inmediatamente después, diga, "Anular. Anular." frase que anula cualquier efecto que el pensamiento pudiera haber causado en su subconsciente.

Si de pronto se da cuenta de que está teniendo una visualización no deseada, no le dé importancia. Puede que de las veces que esté soñando despierto con total tranquilidad de repente, vea como una serie de imágenes horribles llega a su mente. Déjelas hasta su finalización, y luego dígase a sí mismo, "Anular, Anular." Esta técnica evita que cualquier visualización negativa cause influencias a su subconsciente.

Convierta esta expresión en su respuesta natural a cualquier pensamiento no deseado.

Puede ir conduciendo e imaginar su coche cayendo por un precipicio. Puede que esté visitando a un amigo, y de pronto lo imagine cogiendo unas tijeras y clavándoselas a usted. Quizá esté paseando al perro, y se vea a usted mismo siendo torturado en una prisión. Puede estar echando un vistazo a su hoja de cálculo y visualice el hundimiento de su negocio. Pensamientos como estos, son por supuesto involuntarios y no deseados, pero, le guste o no, ocurren.

Los pensamientos no deseados son comunes. No quiero decir que el que los tenga esté loco o enfermo. Mediante estudios de total credibilidad, se ha podido saber que una gran mayoría la gente afirma tener visualizaciones no deseadas, algunas de ellas bastante extrañas.

No importa lo claras o fuertes que sean; usted puede evitar que causen algún efecto en su subconsciente con sólo utilizar la expresión antes reseñada. Deje que la visualización, por horrible que sea. finalice. Luego dígase a sí mismo, "Anular. Anular". Después relájese, y confíe en que ningún efecto negativo ha conseguido su objetivo.

Esta expresión secreta está actualmente siendo enseñada en numerosos seminarios de desarrollo personal en todo el mundo. Esos seminarios suelen costar entre 10000 y 300000 Ptas. Para aquellos que la vayan a utilizar, esta frase de sólo dos palabras *es* un regalo, incluso a esos precios. Pruébela, le gustará.

Aprenda de las experiencias.

Charles Schwab hizo una fortuna durante toda su vida de mas de 10000 millones de pesetas. Una vez dijo, "He fracasado 49 por ciento de mi tiempo y he tenido éxito el 51 por ciento restante."

Obviamente, este dos por ciento de diferencia es un margen critico.

Cuando las cosas no salgan como usted quiere, no se estanque. Siga su vida, siga intentándolo. La vida es un juego en el que unas veces se gana y otras se pierde. Esto es así. Acéptelo. Si consigue ganar un poco más de lo que pierde, habrá tenido éxito.

En el camino se encontrará con situaciones en las que no vaya bien. El problema está en que usted se tome esas situaciones como extremas. Si se dirige usted a una fiesta y se equivoca de camino, ¿debe abandonar? Por supuesto que no. Lo lógico es que se vuelva y aprenda de su propio error.

Nadie experimenta un progreso continuo e interrumpido en ningún aspecto de la vida. El camino hacia el éxito está lleno de contratiempos y obstáculos. El progreso siempre se produce por etapas, con períodos intercalados de dificultad. Se puede dar el caso de que en una temporada esté dando pasos gigantes hacia delante, y de pronto, tropiece y caiga de bruces. Esto puede pasar. Debe aprender a aceptar los contratiempos con naturalidad Si lee biografías de muchos personajes que han tenido un éxito total, verá que ellos también encontraron obstáculos, retrasos y tropiezos. Pero aprendieron algo en el camino. Le ocurra lo que le ocurra en su camino al éxito, debe aprender a sacarle provecho.

Échele valor.

La gente tiene muchos miedos. Se suele temer a la pobreza, a las críticas, a las enfermedades, a perder el amor, a la vejez y a la muerte. Los temores inhiben la habilidad para razonar eficazmente .Paralizan la imaginación. Provocan falta de iniciativa y entusiasmo. El miedo ralentiza el viaje hacia el éxito. Desde este momento, eche todos sus miedos por la borda. Olvídelos. Nunca más le van a hacer falta.

Persiga y haga lo que desee hacer. Hay una razón para su deseo; actúe sobre ella. Haga caso a sus corazonadas. Recuerde va a cometer algunos errores. No tema. Los

errores forman parte de la vida. Por ello, ¡para qué hacerles caso! Siga adelante y pruebe suerte. Si se equivoca, no importa. Sin embargo, si acierta y tiene éxito... Hay una cosa que está muy clara: nunca tendrá éxito; si no lo intenta. No le tema a los errores. Ya llegarán los aciertos.

Tenga confianza en usted mismo. Cuando lleguen los primeros éxitos, le será más fácil ser optimista y seguro de mismo.

Siga este ciclo:



Sea valiente. No tema la posibilidad de que las cosa le salgan mal. Inténtelo una y otra vez. Está construyendo una nueva vida propia, una vida libre de los temores que ahora le asedian. Un poco de valor le pondrá en el camino correcto. ¡A por él!

Reunir todos los sentimientos.

Reprimir es el acto de sacar a la fuerza un pensamiento o sentimiento de su subconsciente. Reprimir le lleva a un estado negación, que se niega a ver la realidad. El problema de la negación es que los sentimientos que usted intente ocultar, seguirán sólidamente en su subconsciente.

Allí, continuarán haciendo un trabajo sucio que afectará negativamente a su vida.

La gente suele reprimir un sentimiento cuando es desagradable y prefiere no volver sentirlo nunca más. Pero, de esta forma no se eliminan esos sentimientos. Lo único que se consigue con la represión es que el sentimiento se guarde en el subconsciente, en vez de en la parte consciente de la mente. Los sentimientos que han sido reprimidos, quedan almacenados *en* forma de energía en las células del cuerpo. Esa energía dura años, contribuyendo a crear estrés y acelerar la aparición de los síntomas de vejez.

Los sentimientos reprimidos ralentizan el proceso de la implantación de imágenes. Al estar almacenados en el subconsciente, la tarea de contrarrestarlos se hace más compleja que si no hubieran sido reprimidos en un principio.

Integración es lo contrario a represión. La integración libera los sentimientos que habían sido reprimidos, a la vez que a usted le libera de la pesada carga que le suponían. El proceso de integración es un proceso mediante el cual usted saldrá de su estado de negación, aceptando a los sentimientos enterrados y conociéndolos en detalle. Una vez conozca un sentimiento tal y como es, toda la negatividad que le asociaba, se evapora. La integración es un proceso agradable que le liberará y dará energía.

Hay gran número de técnicas que le pueden ayudar integrar sus sentimientos. La meditación y los ejercicios de respiración pueden serle de bastante ayuda. Intente realizar alguno de estos métodos a la vez que lleva a cabo su programa de

afirmaciones. La integración de los sentimientos hace que los resultados de sus afirmaciones aparezcan con más prontitud provocando los cambios necesarios en su vida.

Sea receptivo al amor.

La necesidad innata de amor y cariño de los seres humanos es un elemento esencial en la fórmula del éxito.

El deseo de mantener relaciones íntimas es provocado por las mismas fuerzas que extraen la realidad a partir de las ideas El instinto por amar es una fuente de energía directa. La excitación sexual, la estimulación que provoca el comienzo de un nuevo romance y la felicidad que proporciona una buena relación ayuda a mejorar su sentido de lo que es válido o no, que, a su vez contribuye a mejorar su capacidad para conseguir el éxito y la prosperidad.

Enamorarse hace a uno sentirse vivo. Un encuentro íntimo estimula la misma energía que usa su subconsciente para realizar, su "magia". Mantenga la afluencia de esa energía constante.

Si usted ya tiene alguien a quien ame, renueve su relación e introdúzcale una dosis de fresca excitación. Si actualmente no es su caso, busque a alguien a quien amar. Abrase a las emociones para dejar espacio a la entrada de un nuevo amor. Busque allá por donde vaya.

No hay fuerza más motivadora que el amor. Para conseguir un impulso extra en sus aspiraciones de éxito, sea receptivo a la llegada de una relación de amor. No piense que es demasiado viejo, o poco atractivo para encontrar un nuevo amor, o para recuperar uno antiguo. No lo es. Las cosas buenas pueden pasar en cualquier instante, y aquellos que están en el camino hacia el éxito deben estar expectantes todo el tiempo.

Mejorar.

La mayoría de la gente se va desanimando al hacerse mayor. La seriedad cobra un caro peaje. Las caras se arrugan. Los cuerpos se arrugan. Los espíritus se arrugan. Acaban derrotados, todos en el suelo.

Esto no tiene porqué pasar. No deje que esto le ocurra a usted. Su caso puede ser diferente. Es posible rechazar el decaimiento y agarrarse al buen ánimo. Usted puede mejorar.

Al menos una vez al día, mire hacia el cielo. Literalmente, levante su cabeza y mire al cielo. Mientras lo hace, piense que debe mejorar. Piense que esa es la dirección en que ha de mirar su vida, hacia arriba. Esa es su actual dirección. Cada vez que se dé cuenta de que está mirando al suelo, levante su cabeza y mire hacia arriba. El acto físico de mirar hacia arriba transmite un mensaje psicológico positivo a su subconsciente.

Aguante lo máximo que pueda. Póngase de pie, con la cabeza en alto. Imagine que es inmune a la gravedad. Imagínese su piel, su cuerpo ascendiendo de forma natural, como si una fuerza magnética le atrajera desde el cielo. Siéntase ligero y ágil. Deje de centrarse en las dificultades de la vida que le hacen ser pesado; dirija su atención a los placeres de la vida que le hacen ascender. Abajo está lo miserable. Olvídese de lo que hay abajo. Dirija sus pasos hacia arriba.

La bienvenida al cambio.

El pasado terminó ayer. Hoy comienza el futuro. No miré hacia atrás. No recuerde los malos tiempos. Cuando usted recuerda desagradables experiencias del pasado, está reforzando esas imágenes negativas. ¿Para qué recordarlas? Deje el pasado atrás y mire hacia un glorioso y brillante mañana. Muestre entusiasmo ante su futuro. Tiene razones más que justificadas.

Cuando los cambios empiecen a llegar a su vida, déles la bienvenida. No pretenda resistirse o ralentizar el curso del destino. A veces, cuando el dinero comienza a llegar, lo hace con tanta rapidez y fuerza, que le coge desprevenido. La reacción natural es disminuir la velocidad, tratar de detenerse. ¡No!. Relájese y deje que las cosas sigan su camino. Dé la bienvenida a los nuevos eventos financieros que lleguen a su vida. Celebre los cambios, ya que esos cambios son los que le llevarán a su nueva vida.

Mantenerse activos.

Manténgase en movimiento. No sea perezoso ni física ni mentalmente. Impóngase un ritmo de vida activo. Intentado cosas se obtienen resultados.

De todos modos, no lleve está idea demasiado lejos Para conseguir el éxito, no necesita trabajar demasiado duro, llegando al limite de su resistencia. No vaya a quedar exhausto. Sólo tiene *que mantener un mínimo de* actividad.

Este concepto no es tan raro como parece. Lo único que debe quedar claro es que tiene que evitar caer en la rutina de estar todo el día sin hacer nada. La apatía agotará sus fuerzas y mermará su energía creativa. Si añade un poco de actividad a su vida, todo mejorará.

UN CUERPO ACTIVO CRECE.

UNA MENTE ACTIVA EVOLUCIONA.

UNA VIDA ACTIVA PROSPERA.

La actividad hace que su corazón siga latiendo y su sangre corriendo por sus venas. La actividad mantiene la circulación de ideas y nuevos contactos en su vida. La actividad mantiene a su subconsciente henchido y preparado para cualquier eventualidad.

DEJE LA LUZ ENCENDIDA...

Durante muchos años, he estado estudiando el comportamiento de los hombres y mujeres de éxito. He investigado la vida de escritores, artistas, músicos, millonarios, políticos, industriales y personalidades famosas. Descubrí que, sin excepción alguna, todos y cada uno de ellos utilizaban el poder del subconsciente, ya fuera de forma voluntaria o involuntaria. En cada caso, habían tenido una imagen clara de sus metas firmemente implantada en sus mentes.

Cada vez que se estudia la vida de una persona que haya tenido éxito en su vida -en cualquier campo-, se acaba descubriendo que ha utilizado unos mismos principios.

No quiero decir con esto que todos emplearan el método de las afirmaciones. Por supuesto que no lo hicieron. Pero todos se las arreglaron, de una forma u otra, para introducir la imagen de lo que añoraban en sus subconscientes. *Esto sí que* es cierto.

La técnica de las afirmaciones que le he enseñado es la forma más fácil conocida de conseguirlo.

La riqueza es tímida. Es reservada. Debe ser atraída de forma delicada. Y ahora usted tiene una forma infalible de hacerlo. La riqueza se dirige hacia aquellos cuyas mentes la atraen, igual que la luz atrae a los insectos. Cuando el dinero empiece a llegar a su vida, lo hará con la misma facilidad que el agua que baja de una montaña. No tiene otra opción. Tiene que llegar. Más le vale prepararse.

CAPITULO 7

LA LEY DE LA REPULSIÓN

EN LOS CUATRO capítulos siguientes, aprenderá la forma de minimizar la fuerza repelente que genera hacia el dinero. Conocerá la Ley de Repulsión y aprenderá una técnica específica para reducir la fuerza que hace que el dinero se aleje de su vida Si la aplica, conseguirá abundancia en todo lo que emprenda.

Hay fuerzas muy sutiles que influyen en cada aspecto de la vida. En nuestro dinámico mundo, ninguna de estas fuerzas actúa en solitario. Cada fuerza implica la actuación de su opuesta. Esto mismo ocurre con las fuerzas que actúan sobre el dinero.

En la sección anterior, conoció la fuerza que puede atraer el dinero hacia usted. Pero esta no es la única fuerza que lo afecta. Si esto fuera así, no tendría ningún problema en ganar dinero de forma constante, sin el peligro además, de perderlo. Obviamente, este no es el caso.

Su fuerza de atracción es contrarrestada por la correspondiente fuerza de repulsión. A la vez que su fuerza de atracción atrae el dinero hacia usted, su fuerza de repulsión lo intenta alejar.

Esta fuerza repelente actúa en perfecta concordancia con la Ley de Repulsión.

La Ley de Repulsión dice: La adicción a cualquier imagen preconcebida de inteligencia repele (evita) la manifestación de esa imagen en la realidad. En otras palabras, la preconcepción de una imagen tiende a repeler la materialización de cualquier cosa que tenga relación con esa imagen.

LA LEY DE LA REPULSIÓN

La adicción a cualquier imagen preconcebida de inteligencia repele (evita) la manifestación de esa imagen en la realidad.

Déjeme hacerle una pregunta, "¿Qué significa adicción? Probablemente usted tiene un concepto de esa palabra como algo sucio; le viene a la cabeza un hombre sin afeitar, lleno de harapos en un callejón, con una botella de vino en la mano. Se lo imagina enfermo, con el pelo asqueroso, y cicatrices en los brazos. Apesta; a alcohol y olor corporal. Espantoso cuadro, ¿verdad? Aunque casi establecido, este concepto de adicción está pasado de moda. La adicción, cuando hablamos de dinero, es algo mucho más sutil y muchísimo más común.

INVITAR A LA ANGUSTIA...

El diccionario de la Real Academia de la Lengua define *adicción* como, "Inclinación o propensión difícil de evitar." Para nuestros propósitos, pensemos en adicción como ***"cualquier necesidad compulsiva causada por un deseo emocional."***

El elemento esencial es la causa. Una adicción es contrario de un deseo, preferencia o incluso una añoranza, contrario que un deseo normal, una adicción viene dada por una demanda feroz, una emoción obsesiva. Una persona atrapada en una adicción insiste, con fervor

emocional, en conseguir lo que quiere. Exista o no una verdadera necesidad por lo demandado, una adicción lleva consigo la sensación de necesidad urgente. Si una adicción no se satisface, las fuertes emociones que invitan a la angustia mental (y a veces física) se activarán.

Una adicción es un dolor interno que causa trastornos emocionales si no es calmada. Una adicción impone un modo de programación mental que activa emociones desagradables cuando lo deseado no es obtenido. La característica fundamental de la adicción, que es además la diferencia de un mero deseo, es que la persona adicta responde emocionalmente, sintiéndose intensamente disgustada cuando su petición es denegada.

"Si alguna vez ha violado sus valores e ignorado la responsabilidad de perseguir un deseo superpoderoso, entenderá lo que significa la palabra adicción. "

Charlotte Davis Kas

Una adicción funciona de una entre dos posibles formas. O bien dirigida a querer adquirir algo, o bien a querer huir de algo, En otras palabras, una adicción estará a favor de un determinado objeto o situación, o en contra de los mismos. Sin embargo, al tener una naturaleza destructiva, la adicción no hace diferencias. Sea como sea, una adicción fomenta una actividad improductiva y negativa.

ACECHO DE TODO...

La sociedad en que vivimos, nos bombardea diariamente con sus medios de comunicación. En el curso normal de la vida, cada individuo recibe un sinfín de mensajes subliminales diseñados para crear el sentimiento de insatisfacción. Cada día, la gente de todas las edades aguanta una constante lluvia de anuncios cuyos mensajes nos hacen creer que el que más liga es el que tiene el coche más lujoso, el más deseado es el que más se parece a las estrellas de cine, etc. Sólo puedes ser feliz si te casas con la persona de tus sueños; sólo serás respetable si eres millonario.

Las adicciones se desarrollan fácilmente en este entorno social. Todos tenemos nuestro amplio surtido de adicciones, y lo más curioso es que no nos damos cuenta. La gente ya está predispuesta a aceptar tendencias que causan adicción. Se ha convertido en algo tan normal, que es aceptado como un estado normal. Hay gente que lo demuestra más que otra, pero todos, en mayor o menor medida, llevamos dentro las semillas de adicción.

"De una forma u otra, todos somos adictos."

Don Hamilton III.

Los comportamientos de adicción no son exclusivos o individuales. Grupos enteros -basados en filiación política nacional- muestran comportamientos adictivos. El comienzo las guerras se debe a las disputas entre grupos de gente que defienden sus convicciones. La historia de la humanidad entiende fácilmente si estudiamos estas creencias, erróneas en muchas ocasiones, y causadas por comportamientos de adicción intransigente.

Hay señales de adicción en todas partes. En nuestro trabajo, nuestros juegos, nuestros gustos, encontramos evidencias de adicción. Detrás de todo lo que hacemos hay una parte adicta de la mente que mueve nuestros hilos.

Por tanto, ¿hay alguien que se asombre de que existan tantos adictos al dinero? ¿Sorprende que la mayoría de la gente no sabe ni a qué son adictos? Las adicciones no siempre son obvias pero siempre son destructivas.

DESTROZAR LOS SUEÑOS...

Algunas adicciones -a las drogas o al alcohol- causan repercusiones severas que son obvias. Otras adicciones -a la fama o al dinero- no causan daños tan evidentes. Estas últimas parecen tener un componente positivo, de placer. No obstante, todas las adicciones, sean cuales sean sus focos, tienen características similares y nos llevan hacia la frustración y la ineficacia de una u otra forma.

"La única diferencia entre dos adicciones es el gancho que causó su aparición el que hace al adicto balancearse entre los altos y bajos de su vida."

Susan Peabody

Cuando uno es adicto a algo y no puede conseguido, se siente mal. Si lo consigue, pero lo vuelve a perder, lo querrá de nuevo, y otra vez se sentirá mal. No importa el objeto de la adicción; la infelicidad será inevitable.

Si se trata de una adicción fuerte, su realidad se convertirá obsesiva. Se verá a sí mismo como un soldado que lucha por mantener el sentido del equilibrio y recuperar el control de su vida. Conducido por su *insaciable* anhelo, vivirá a merced de su consciencia adicta. Su deseo *estará por encima* de todo. La adicción l*e robará* su libertad, llenándole de imágenes catastrofistas. El pánico es real, *incluso* aunque no sea reconocible a simple vista. En la profundidad de *su* ser, se sentirá solo, confuso y descorazonado.

La adicción es un estado de indefensión total. Más de doscientas organizaciones de ayuda (p. ej. Alcohólicos Anónimos) están en funcionamiento hoy día. Todas tratan de alguna forma adicciones. Cada una de ellas comienza su ayuda con un primer paso que dice: "Admitimos que estábamos indefensos..." Cuando se cruza la línea y se pasa de una preferencia a una adicción, la energía se esfuma, quedando a merced de los deseos.

"Nuestras adicciones son nuestro peor enemigo. Nos esclavizan con cadenas que nosotros mismos fabricamos y, paradójicamente, ni aun así las podemos controlar."

Gerald G. May

En casos extremos, la adicción llega a aislarnos. Huimos de los amigos, la familia y las responsabilidades. Sólo vemos un cosa: el objeto de nuestra adicción. Este objeto demanda toda nuestra atención. Adecuamos nuestra vida a esa búsqueda desesperada. El primer y último pensamiento del día es como saciar la adicción. Nada más nos importa.

Puede que el adicto se las arregle para mantener la apariencias, conservando el trabajo y las relaciones. Sin embargo interiormente la adicción está moliendo sueños y esperanzas del mismo modo que una picadora pica la carne. Ésta es la tarjeta de presentación de la adicción: sentimiento de frustración y fracaso.

Aunque aparente disfrutar de su adicción, ese disfrute es superficial y poco duradero. Tan pronto como consiga satisfacer su adicción, se sentirá amenazado por los supuestos acontecimientos que se la puedan arrebatar.

Se atormentará con la ansiedad de saber si será capaz de recuperar el placer en caso de perderlo. Cualquier disfrute fugaz que consiga con una adicción, es una burda imitación de la verdadera felicidad.

Cuando uno es adicto, siempre tiene preocupaciones. Esto es inevitable. Siente miedo cuando ve la posibilidad de no conseguir lo que quiere. También se sentirá frustrado si tiene alguna dificultad para conseguirlo. Le aterrorizarán las consecuencias de la no consecución de sus deseos. Se enfurecerá cuando algo se interponga entre usted y ellos. Se amargará cuando pierda de vista su objetivo. Sentirá pánico cuando éste sea menor.

Todos estos sentimientos causan preocupaciones. Se preocupará por todo. Incluso se preocupará por estar preocupado.

Una adicción severa le hace ver la vida distorsionada, orno si estuviera viviendo una sucesión de escenas teatrales. Es normal en estos casos convertir un grano de arena en una montaña, un problema nimio en una crisis. Sus emociones suben hasta la euforia, como bajan hasta lo profundo.

"Los adictos viven en el exceso y al límite. Al no ser capaces de acabar las cosas, coleccionan asuntos pendientes."

Patrick Carnes.

Por supuesto que todo lo dicho hasta ahora son casos extremos. No todas las adicciones tienen exactamente esas características o producen el desastre constante. Hay distintos grados de adicción. Sólo en los casos más severos, los síntomas son claros. Se puede tener una adicción moderada, que tenga pocos síntomas, y sea soportable para usted y los que le rodean.

No obstante, todas las adicciones, tengan el grado que tengan, constan de las mismas características. A cualquier nivel, una adicción siempre fomentará un estado mental negativo que desembocará en preocupaciones e infelicidad. Lo triste es que ninguna de estas actividades desesperadas y brutalmente angustiosas le ayudarán a conseguir lo que busca.

REPELER LAS COSAS...

Todo el mundo sabe que las adiciones causan comportamientos obsesivos y llevan al adicto a experiencias desagradables. Todo el mundo entiende que adicción significa frustración y desesperanza. Sin embargo, poca gente se da cuenta de que la adicción repele el objeto que persigue. No proporciona descontento, sino que además es una forma ineficaz de colocar lo que persigue en primer lugar en su lista preferencias.

¿Se ha llegado a preocupar tanto por algo que el peor de sus miedos apareció? ¿Ha tenido alguna vez una adicción tan intensa que, intentándolo de todas las formas posibles, no consiguió lo que le obsesionaba? La Ley de la Repulsión argumenta que la adicción a una imagen repele su realización

"Hay traficantes por todos lados. Pero cuando te enganchas, ¿dónde se meten?"

Lenny Bruce

En la vida hay innumerables ejemplos que nos muestran esta ley en la práctica. El adicto a la heroína lucha por conseguir una dosis. El bulímico nunca tiene comida suficiente. El adicto al sexo nunca encuentra pareja que le resista. El adicto a que le obedezcan lucha con su propia duda. El adicto al dinero nunca tiene el suficiente.

Seguro que a usted no le apetecería tener un accidente de tráfico. Una vez conocí a un hombre al que no sólo no le apetecía sino que era un verdadero adicto a la idea de no tener un accidente de tráfico. No paraba de pensar en el tema. La idea le atormentaba cada vez que se montaba en su coche. Al final del año pasado se vio envuelto en un accidente múltiple. Era un conductor muy seguro pero su obsesión le perjudicó.

La mayoría de la gente tiene claro que cuanto más desee una cosa, más posibilidades tienes de conseguirla. La verdad justo lo contrario. Cuanto más insistas en obtener algo de forma obsesiva, más fuerza repulsiva le estarás mandando. A la inversa cuando reduce su adicción, está reduciendo su fuerza de repulsión incrementando la posibilidad de conseguir lo que desee. Este concepto le puede parecer paradójico, pero la lógica es aplastante.

Una nota de aviso: no confunda una adicción con una visualización. Son cosas diferentes. Una adicción causa un estado mental negativo y destructivo que deja al adicto incapaz de actuar de forma eficaz. Por el contrario, un deseo saludable proporciona un estado mental positivo, que facilita el acto consciente de implantar una imagen. Usted podrá cultivar con total facilidad una imagen en su subconsciente y, a la vez, estar libre de toda adicción.

Su subconsciente no responde favorablemente a la adicción. Al contrario, la aborrece, detesta y odia. La adicción le hace perder valor. Su subconsciente responde de la única forma es decir, alejando el objeto de la adicción y cualquier cosa que tenga que ver con él - en pocas palabras, lo repele. Cuando te haces adicto a algo, toda la energía que normalmente va dirigida hacia la manifestación de ese algo, ahora se dirige hacía él para repelerlo.

La adicción nos lleva hacia un ciclo de comportamiento patológico. Cuanto más le elude el objeto de su deseo, más lo desea. Cuanto más se desespere, más se frustrará. Cuanto más se frustre, más obstáculos le irán apareciendo en el camino. En otras palabras, cuando se es un adicto es más difícil de conseguir lo que se quiere. Obtener lo que desea parece ser lo único que importa , la única forma de calmar el dolor. Esta cerrada forma de pensar produce el resultado opuesto al deseado, es decir, la complicación en la consecución de su meta.

Tengo miedo de conseguir nada nunca más. Cada que lo hago, lo acabo perdiendo sin posibilidad recuperarlo,"

Doris Springer

¿Alguna vez ha le ha pasado que no conseguía recordar el título de una canción? Sabía el título, la había oído miles veces, pero, por mucho que se esforzó, no consiguió recordar Un rato después, cuando ya había dejado de intentar recordarlo el nombre de la canción apareció de repente. Esto ilustra perfectamente la Ley de la Repulsión. Mientras se obsesiona con recordar el título de la canción, su mente estaba espesa e ineficaz. Tan pronto como dejó ir la idea, la respuesta apareció sin ser requerida. Este es el tipo de mecanismo por el cual la adicción produce repulsión.

Quizás se quiera usted convencer de que la adicción es positiva, que le hace concentrarse intensamente en su deseo, lo cierto es que bajo la tiranía de la adicción, se gasta

energía ineficazmente. Desperdicia recursos y consciencia que pudiera ser utilizada con eficacia de no ser adicto.

Cuando uno es adicto, el destino parece alejar, mediante la fuerza de la repulsión, situaciones que pudieran ser provechosas y deja vacíos sus esfuerzos. La adicción tiene la capacidad contrarrestar cualquier cosa que usted haga y evitar la consecución de sus metas.

La adicción no es mala o pecaminosa, es simplemente torpe. Causa desperdicio de tiempo y muchas otras cosas, y caree de efectividad. Intentar alcanzar sus objetivos de este modo es siempre una clara lección de infructuosidad

DESVIAR EL ÉXITO...

La gente se hace adicta a muchas cosas. Al sexo, la comida, las drogas, los coches, los deportes y la televisión son objetos **adicción** muy frecuentes. También hay adictos al poder, prestigio y la popularidad. Cualquiera puede desarrollar una adicción a una meta o ambición, idea o prejuicio; incluso a un sistema de creencias o una posición social. Hay adictos a creer que no son adictos, en cuyo caso, ¡son adictos a su propia negación!

Cualquier objeto, actividad o situación imaginable es susceptible de convertirse en una adición.

Y, ¿por qué no el dinero? Los pensamientos sobre el dinero ocupan gran parte del tiempo de mucha gente. El dinero juega un papel de suma importancia en la vida. El cebo de la riqueza es esencial en el actual funcionamiento de nuestra sociedad. Lo cierto es que casi todo el mundo en nuestra actual cultura tiene algún tipo de adicción al dinero. Hay pruebas.

Aunque tenga otras adicciones en su vida, no nos iremos de ellas en este momento. En lo que sigue, vamos a centrarnos en su adicción al dinero. No se crea que el tema no fluye a usted, porque lo hace.

Sea usted quien sea, seguro que tiene algún grado de adición al dinero. Quizás no tenga síntomas visibles. Quizás usted no se ciña al estereotipo.

Quizás usted no tenga ninguna similitud con los casos de páginas antes. No importa. De todos modos usted tiene algún tipo de adicción al dinero. Esto no significa que yo le esté atacando personalmente; significa que es usted un miembro activo de la edad contemporánea.

La gente que tiene adicción al dinero es aparentemente igual al resto. No se pueden diferenciar. Son gente normal que actúa de la misma forma y tienen la misma apariencia que usted Son camareros, mecánicos, arquitectos, gente de negocios, listas, etc. No llevan un cartel anunciando su adicción. Al contrario que los adictos a las drogas o al alcohol, no parecen llevar otra vida distinta de la normal de un ciudadano cualquiera. No se esconden en callejones ni van pidiendo por la calle. El viejo estereotipo se rompe en el caso de los adictos al dinero. El adicto al dinero es usted, su primo, su mejor amigo.

¿De dónde procede toda esta adicción al dinero? De dos lugares. Los padres, profesores y los condicionamientos sociales juegan un importante papel. La adicción al dinero es tan corriente hoy día, que nadie puede reconocerla.

"Los padres pasan, sin saberlo, sus percepciones adictivas del mundo a sus hijos. Aunque esos hijos sean capaces de eliminar sus adicciones, su forma de pensar adictiva seguirá ahí."

Bryan Robinson

No solo los ricos son adictos al dinero. Usted puede ser completamente pobre y tener esa adicción. Yo he conocido casos de gente con ingresos bajísimos crear una incontrolable adicción a la idea de ser ricos. De la misma manera que uno no tiene porque tener una gran reserva de drogas para ser drogadicto, tampoco hay que tener mucho dinero para ser adicto al dinero.

Si la adicción al dinero le proporcionara una vida de riqueza y ocio, no estaría mal. En ese caso, podría usted argumentar que merece la pena soportar los sufrimientos que trae la adicción a cambio de lo antes mencionado. Pero no es así. La adicción al dinero le conduce a una vida de desgracia económica, una vida de trabajo duro y apreturas presupuestarias, una vida de deudas crónicas y sueños rotos. Una adicción al dinero no le da suficientes satisfacciones haga lo que haga.

Cuando usted vive con una adicción al dinero, convive con el fracaso. Pruebe lo que pruebe, no podrá sentir el tacto de su vida en abundancia. Quizás su adicción sea sutil e indetectable Quizás no destruya su vida de una forma evidente. Pero en profundo, donde su subconsciente habita, su adicción trabaja sin descanso para conseguir que el éxito no llegue a su vida.

Si está intentando conseguir ser rico mediante una adicción al dinero, fracasará. Su adicción es una trampa, igual que las que usan en la India para cazar monos. El cazador coge un coco y hace un agujero. El agujero es lo suficientemente grande como para que quepa la mano de un mono. Dentro del coco el cazador introduce una cuerda con una nudo-trampa. Luego amarra el coco, Pronto un mono llegará para intentar comer. Cuando meta la mano dentro del coco ya no podrá volver a sacarla. Al igual que el mono, hay mucha gente que prefiere arruinarse antes que abandonar su adicción al dinero.

" No hay nada que enganche tanto como el dinero. "

Don Marquis

¿Por qué dejar la adicción? ¿Por qué no dejar que llegue a donde quiera? ¿Qué hay de malo en tener una adicción al dinero?

Esas son preguntas interesantes. Déjeme que yo le haga las preguntas. ¿Quiere tener éxito? Quiere borrar sus preocupaciones económicas de una vez para siempre? Si su respuesta es sí, le aseguro que lo primero que tiene que hacer es dejar su adicción al dinero. Tan simple como eso. Si no hace nada con respecto a la situación a la que se enfrenta, nada cambiará.

Una adicción es una crisis emocional, una crisis que sale de adentro hacia fuera. Ahora tiene la oportunidad de dejar este triste hecho. Puede hacerlo. Hay una fácil forma de poner las cosas en su sitio, y yo se la voy a enseñar.

En las enseñanzas del Budismo, las Cuatro Verdades son un elemento esencial para la fe. De forma reducida, les dicen: (1) en la vida hay sufrimientos, (2) la causa de todo sufrimiento es la adicción, (3) la adicción se puede superar, hay formas de hacerlo. Consuélese con esas verdades. No importa lo negativas que sean las cosas ahora mismo; está apunto su agujero. La libertad le espera.

CAPITULO 8

TRANSFORME SU ADICCIÓN

¿ALGUNAS VECES SE PREOCUPA por las cosas? ¿Siente a veces estrés, ansiedad o aprensión? Seguro que sí. A todo el mundo le pasan estas cosas alguna vez. Las Preocupaciones son un hecho en la sociedad actual.

La preocupación es un estado mental basado en el miedo, usualmente, el temor a algo que pueda pasar o algún resultado negativo que se pueda dar en cualquier suceso de la vida. La preocupación es un ladrón, un asesino. Le roba la salud, la serenidad y el disfrute de la vida. Sin prisa, pero sin pausa, va causando un daño físico y psíquico. Una persona cargada de preocupaciones es alguien desgraciado e improductivo.

DEMOLICIÓN DE ASPIRACIONES...

Las preocupaciones son un indicador fiable de la presencia de adicciones. Cuando intuya la más mínima presencia de preocupaciones, debe entender con total seguridad que acaba de desenmascarar una adicción. Cuando identifique la fuente de sus preocupaciones, sabrá el motivo de la adicción.

Según algunos estudios, los motivos más comunes de preocupación en nuestra sociedad son, en este orden:

(1) Dinero

ahorros insuficientes, incapacidad para comprar objetos materiales, grandes deudas, inseguridad financiera.

(2) Salud

enfermedades, dolores, emergencias sanitarias, enfermedades de los seres queridos, achaques de la edad

(3) Asuntos familiares

educación de los hijos, problemas matrimoniales, discusiones y violencia doméstica

(4) Delincuencia

seguridad personal, seguridad de la casa, delincuencia organizada y problemas urbanos

(5)Soledad

falta de compañía, falta de amigos, ausencia de amor

(6)Temas de trabajo

insatisfacción con el puesto de trabajo, problemas con el 1 jefe o los compañeros, inseguridad de mantener el trabajo

(7)Política
temas del país, sucesos mundiales, posibilidades de guerras, temas ecológicos

(8)Estatus
presiones sociales, conformismo, temor a los rumores o 1os comentarios

(9)Religión
mantenimiento de la fe, asistencia o no a la iglesia, reverencia y devoción a Dios

(10) Estilos de vida
indecisión a la hora de decidir, demora, baja autoestima, crisis de identidad

Observe que el dinero encabeza la lista. El dinero genera mas preocupaciones que ninguna otra cosa en la vida. El dinero provoca mas trastornos emocionales que la salud, la familia, la delincuencia, la soledad, el trabajo, la política, el estatus, la situación del mundo o incluso la salvación eterna. Puede que el dinero sea el objeto de adicción más habitual en el mundo hoy

¿Es extraño que tanta gente tenga tantos problemas ? Nueve de cada diez personas que buscan ayuda Admiten que lo que más les preocupa es el dinero. Unos no pueden pagar sus deudas. Otros no encuentran trabajo. Los hay que ni siquiera ganan para comer. Sin el suficiente dinero para vivir como quisieran, se sienten descolocados y avergonzados. Piensan que han fallado a aquellos que confiaron en ellos. Tienen adicción al dinero. Lo que no tienen es dinero.

¿Pertenece usted a este grupo? Si alguna vez le preocupa alguna cosa relacionada con su situación económica, es señal de que tiene algún grado de adicción al dinero. No crea que esta libre de ello. Si le preocupa, o alguna vez lo ha hecho, estamos hablando precisamente de usted.

“Tener mil millones de dólares en el banco pero no tener la experiencia de estar despreocupado y haber acudido al llamado de la caridad, es ser pobre “

Deepak Chopra

PÓNGASE DEL LADO DE LA LIBERTAD...

Entonces, usted tiene la intención de deshacerse de su adicción. Quiere matarla, destruirla, aniquilarla de una vez por todas.

De acuerdo, entiendo su sentimiento, pero esta no es la forma de tratar una adicción. No se puede eliminar una adicción como si matara una cucaracha con su pie. Hay otra forma, una forma mejor, la única. Lo que debe hacer para liberarse de una adicción es esto:

DEBE TRANSFORMAR SU ADICCIÓN

EN UNA PREFERENCIA.

Trate de comprender este concepto porque es muy importante. El modo de desactivar una adicción, restarle toda su eficacia, no es reprimirla o tratar de destruirla. Lo que debe hacer es transformarla en una preferencia. Esto no es una forma de hablar. Transformar una adicción en una preferencia es una transformación fundamental.

Para entender este proceso, debe entender la diferencia entre una adicción y una preferencia. Su perspectiva emocional determinará si lo que usted tiene es una adicción o una preferencia. Si tiene una adicción se sentirá preocupado. Cuando se centra en el objeto de su adicción, usted siente tensión emocional, que surge de un sentimiento de miedo, terror. Tiene una

demanda emocional, que le crea preocupación por lo que le amenaza y le llena de insatisfacción. Le preocupa no conseguir lo que quiere, o no conseguir lo suficiente, o no saber mantenerlo cuando lo haya conseguido. Si tiene una adicción, incluso cuando satisface el objeto de su deseo, inmediatamente le preocupará conservar lo que obtuvo, y esto, perpetuará la adicción.

Si se trata de una preferencia, usted siente paz. Cuando contemple el objeto que quiere conseguir, no aparecerán respuestas mentales de miedo, envidia o aprensión. Por el contrario, siente claridad y serenidad.

Simplemente sentirá *lo que realmente* está pasando. Si tiene una preferencia, tiene total libertad de acción, desde una postura de confianza y pensamiento entusiasta.

Imagínese dando un largo paseo en bici el sábado por la mañana. Llega el sábado. Prepara su bici, prepara la comida para almorzar en el camino. Se siente bien y está deseando salir. En ese momento se pone a llover. Llueve con tanta fuerza que no se puede ver a más de tres o cuatro metros. Si tiene una adicción, se pondrá furioso. Todos sus planes al garete. Se preguntará por qué estas cosas siempre le ocurren a usted. Su cuerpo estará hirviendo de rabia. El resto del día lo pasará maldiciendo por lo que le ha ocurrido.

Si tiene una preferencia, simplemente se dará cuenta de la situación y entenderá que su plan ha sido frustrado. Agudizará su ingenio, deshará lo que tenía preparado, y entrará en casa. Quizás telefoneará a un amigo, leerá un libro, o jugará un rato con su ordenador. Más tarde, se preparará un delicioso almuerzo. Disfrutará el resto del día con lo que vaya viniendo. El día será maravilloso. Cuando usted funciona desde el punto de vista de una preferencia, no habrá nada que pueda evitarle el disfrute del momento.

"La vida no es sólo que te toquen buenas cartas; a veces hay que jugar una buena partida con cartas malas."

Robert Louis Stevenson

Cuando una adicción no es satisfecha, llega la infelicidad. Si una preferencia no es satisfecha, no le importará -después de todo, es solo una preferencia. Cuando tiene una adicción, se siente atrapado, enjaulado en sus pensamientos amenazantes. Cuando se tiene una preferencia, uno se siente libre en un mundo de infinitas posibilidades. Una adicción siempre le conducirá a la infelicidad. Una preferencia nunca lo hará.

UNA ADICCIÓN OFRECE ESCLAVITUD

UNA PREFERENCIA OFRECE LIBERTAD

Cuando uno tiene un deseo, hay dos posibilidades: que se cumpla o que no se cumpla. Con una adicción, si el deseo no se cumple, uno se siente desgraciado. Quizás le llegue un desahogo económico momentáneo, pero no durará mucho. Tan pronto como intente agarrarse a esa situación, volverá su vida de sufrimientos.

Con una preferencia, si el deseo no se cumple, se seguirá sintiendo bien. No verá ese deseo desde el punto de vista de la desesperación. Sin embargo, si se cumple, se sentirá eufórico. En el caso de una preferencia, tiene usted total libertad para disfrutar del momento en todo su esplendor. No se tendrá que poner inmediatamente en guardia para defenderse de las supuestas amenazas.

Convertir una adicción en una preferencia, le libera para que pueda experimentar realmente lo que ocurre, la realidad.

REPROGRAMAR LA MENTE...

El acto de transformar una adicción en una preferencia es un proceso interno. Cuando lleve a cabo esta transformación, estará reprogramando la parte de su mente que suele tener reacciones de frustración, cansancio e infelicidad cuando los deseos no son cumplidos. Usted reprogramará su mente de forma que siga contenta cuando ocurra esto.

El verdadero cambio, el cambio mental que se da cuando una adicción se transforma en una preferencia, es un cambio de programación dentro de la mente.

Las circunstancias externas ***no son la esencia de su adicción****. Es* ***su programación interior, emocional*** *lo que determina la naturaleza de su adicción*. ***Esta programación es lo que usted se debe proponer cambiar****.* Lo puede hacer. ***El cambio de una adicción a una preferencia es fácil de conseguir una vez sepa cómo hacerlo.***

"Lo único que he cambiado es mi actitud. Todo ha cambiado. "

Anthony De Mehlo

No piense que su estilo de vida y costumbres han de ser transformados cuando se produzca el cambio. Si así lo desea, puede seguir haciendo las mismas cosas que hasta ahora. La transformación de una adicción en una preferencia es un cambio que se produce internamente, y que afecta a la programación emocional de su mente. No tiene que cambiar su comportamiento. Puede seguir haciendo lo que le apetezca -pero, sin caer en la adicción. Cuando elimine la adicción de la ecuación, sus acciones se caracterizarán por la comprensión y la sabiduría.

Hasta ahora, usted habrá estado intentando manipular su mundo exterior para poder satisfacer sus adicciones. Desde ahora se tomará las cosas de otro modo. Intentará atacar a los problemas en la raíz, reformando la programación adictiva que ahora vive en su mente. Entonces será usted capaz de realizar elecciones acertadas, basadas en su preferencia racional que servirán para enfrentar los tropiezos producidos por una anterior adicción neurótica.

Este cambio de perspectiva no implica necesariamente que deba abandonar sus deseos; lo que hará es olvidar la forma obsesiva en que los perseguía. La transformación de una adicción en preferencia, le revelará un mundo de frescas posibilidades.

Una adicción es siempre innecesaria. Podrá hacer y obtener las mismas cosas sin tener que estar sujeto a su esclavización. Podrá acariciar cada circunstancia de la vida sin tener que aguantar su peso. Una adicción no funciona con más eficacia; tampoco le ofrece más satisfacción que una preferencia. Al contrario, obtendrá más cosas y disfrutará la vida mucho más si no tiene una adicción confundiendo su mente.

Cuando su adicción se convierta en preferencia, las cosas que desea le llegarán más rápidamente y con menos esfuerzo que antes. Y ya no tendrá nunca más que agobiarse con las preocupaciones. El precio que hay que pagar para mantener una adicción es inmenso. Convertir su adicción en preferencia es la mejor forma de detener esas pérdidas. Es lo más inteligente que se puede hacer.

No intente transformar una adicción reprimiéndola. Cuando se reprime un deseo, se están destrozando sentimientos, ocultándolos, quemándolos. Cuando se transforma una adicción, lo que se hace es elevar esos sentimientos a un estatus de preferencia. La transformación de una adicción en una preferencia no se realiza inhibiendo sentimientos o limitando pensamientos, sino reprogramando de forma voluntaria su mente.

Cuando se reprime algo, se está evitando mirar hacia ese algo por temor a los sentimientos que se tienen. La represión es una forma equivocada de interactuar con el mundo

que nos rodea. Sin embargo, el proceso de transformación de una adicción en preferencia hace ver con claridad lo que hay a nuestro alrededor.

Debe hacerse cargo de sus sentimientos y, conscientemente, trasladar su adicción al elevado mundo de las preferencias. No reprima su energía vital; emplee su energía de forma constructiva para romper las cadenas de la adicción. Cuanto más consciente sea al hacer esto, más libre será.

REALIZAR EL CAMBIO...

¿Está cansado de ver cómo el dinero se va y no vuelve? ¿Está harto de ver como su adicción aleja el dinero de usted? Entonces debe transformar su adicción en preferencia. Le recomiendo que lo haga ahora mismo.

Hay gente que no se atreve a cambiar su adicción al dinero, temerosos de que, al hacerlo puedan perder su motivación a conseguir el éxito. No deje que esto le pase a usted. La experiencia demuestra que cuando una persona abandona su adicción al dinero, su motivación aumenta.

Puede *hacer lo que* quiera cuando deje de ser adicto al dinero. Una vez que transforme su adicción a preferencia, será totalmente libre para buscar dinero de la forma más activa. Después de todo, todavía desea ser rico, ¿verdad? Lo único que cambia es que, al no verse afectado por la repulsión al dinero, cualquier cosa que haga para conseguirlo funcionará de forma más efectiva que antes, cuando era un adicto. La transformación de una adicción en preferencia sólo afecta a su programación interior, emocional, y a nada más. No pierde nada. Lo gana todo.

Un día tuve una conversación con una mujer que quería desesperadamente quedarse embarazada y hasta ese día no lo había conseguido. Me dijo que tener un hijo era *el* deseo más grande de *su vida.* Le sugerí que si creía que pudiera haber creado una "adicción" a esa idea. Me admitió que era muy posible. La animé a que reprogramara su mente para transformar esa adicción en una preferencia.

Al principio, la mujer se negó rotundamente. Argumentaba que si *solamente "prefería"* quedarse embarazada, perdería la motivación necesaria para seguir intentándolo. Ella y su marido estaban a punto de comenzar una serie de tratamientos médicos, y pensaba que debía estar totalmente convencida de que lo iba conseguir. Le aseguré que su motivación no sufriría si transformaba su adicción en preferencia. Le dije que lo que conseguiría es tener más eficacia en cualquier cosa que intentara.

Ese día se produjo un sutil cambio en aquella mujer. Vio luz. Todavía deseaba quedarse embarazada, pero la desesperación -la adicción- había desaparecido. Actuando sobre la base de su preferencia, emprendió los planes médicos que tenía. Su claridad de pensamiento le había permitido enfocar su motivación en lo que deseaba. Ahora era capaz de colaborar con su médico con calma y racionalidad. Antes de que pasara un año, dio a luz una preciosa niña.

"Lo que haga puede no ser importante, pero es importante hacerlo."

Mahatma Gandhi

Cuando la consciencia pasa de una adicción a una preferencia, la presión externa es menor. Uno se siente emocionalmente satisfecho con todo lo que pasa. No se preocupe, al realizar este cambio, no abandonará ninguna de sus metas.

Lo que uno hace cuando pasa de una adicción a una preferencia es ajustar la programación interna. Si lo desea puede seguir haciendo las mismas cosa que hasta ahora.

A primera vista, la idea de transformar una adicción al dinero en sólo una preferencia para atraerlo puede parecer paradójico. Se disminuye una adicción al dinero para aumentar la llegada de dinero. Por extraña que pueda parecer la idea, así i es justamente como trabaja la Ley de la Repulsión. Si consigue transformar su adicción al dinero de verdad, no de palabra, sorprendentemente, éste empezará a llegar en mayor cantidad de lo que usted pueda imaginar. Cuando uno se libera de la adicción al dinero, éste llega sin necesidad de buscarlo. ***Tan pronto como deje de necesitarlo, lo tendrá***. Así es como funcionan las cosas.

Le contaré un pequeño secreto: el camino hacia la prosperidad y felicidad es la aceptación.

Piense en todos esos años que ha estado entendiendo las cosas justamente de la forma contraria. Ahora le enseñaré el método correcto.

“ *Cuando uno se olvida de sus deseos, llegan los frutos.* "

Lao Tze

Para transformar una adicción en preferencia, debe ser sincero. No vale con decir, "Vale, desde este momento todas mis adicciones se han convertido en preferencias." Eso no funcionará. En este tema no hay engaños. Debe programar en su cerebro las correctas respuestas emocionales. Su conversión debe ser sincera y profunda.

Si es capaz de decir, "Presto" y como por arte de magia realizar la conversión, fabuloso; me alegro por usted. Dudo, de todos modos que lo pueda hacer. Para conseguir la profundidad mental que se requiere para llevar a cabo esta conversión, se necesita un toque de delicadeza.

En la sección anterior, cuando le dije que implantara imágenes de su elección en su subconsciente, no le dejé que lo hiciera a su manera, del modo que se le ocurriera. No, yo le di instrucciones específicas para que pudiera hacerlo de la forma adecuada (las afirmaciones). Del mismo modo, en esta sección le daré instrucciones específicas de cómo convertir su adicción al dinero en preferencia por el dinero. Aunque no comprenda exactamente cual es la nueva actitud mental que está intentando conseguir o qué se sentirá con ella, no se preocupe. Siga mis instrucciones, y no le costará realizar la conversión. Haga lo que le vaya diciendo, y transformará definitivamente su adicción al dinero en una preferencia.

El método que a continuación le voy a describir se encargara de llevar a cabo con éxito todo el proceso de conversión. Mucho antes, usted se habrá dado cuenta que ya no es un adicto al dinero. Observara como todas las preocupaciones y ansiedad que antes asociaba a los temas económicos se evaporan. Al aplicar esta técnica. Minimizara la fuerza que ha estado repeliendo el dinero de su vida – y el dinero le lloverá

CAPÍTULO 9

GLAD-GIVING

EL MÉTODO QUE SE DESCRIBE EN este capítulo convertirá su adicción al dinero en preferencia. Su nombre es "glad-giving". Se trata de una disciplina específica que se centra en su adicción al dinero.

El glad-giving es un sistema de donación de un porcentaje de las ganancias a los demás. Debe dar el dinero sin condiciones, sin esperar su devolución.

A primera vista, le puede parecer peculiar. Dar una parte del dinero que gane le puede parecer una forma ridícula de solucionar los problemas económicos, ya que lo más probable es que ahora no gane casi ni para usted mismo. Quizás piense que nadie en su sano juicio haría esto. Le entiendo.

Si la idea le parece demasiado rara en principio, de momento, consuélese al pensar que no es usted el único. Si el glad-giving no le convence lo más mínimo, no se desilusione. Verá como es la respuesta que siempre ha estado buscando.

Por favor, no lo juzgue aún. Déjeme que le cuente y luego lo hace. Quiero que usted sepa exactamente lo que es el glad-giving y lo que significará para usted.

GENERAR MÁS RIQUEZAS...

Nada en la vida es estático. Todo se mueve en un constante estado de cambios. Con el dinero pasa lo mismo. Para recibir hay que dar. La noción de intercambio de energía es un concepto fundamental para la adquisición de riquezas.

Si no deja que en su vida el dinero siga este proceso, romperá su curso normal. Si rompe el curso, a la vez, estará impidiendo que llegue a su orilla. Su dinero es como su sangre: debe circular o todo el sistema se parará. La acumulación de dinero provoca su estancamiento. Para conseguir que el dinero entre en su vida, debe mantenerlo en circulación.

Si la idea de dar dinero le asusta, intente que no lo haga. Hay mucho más. Si la idea de donar dinero le suena repugnante, relájese. En el mundo hay mucho dinero. Todo lo que usted dé, lo recuperará. No tema repartir el dinero. A la vez que se deshace de dinero, está evitando la adicción. No se preocupe. Ese dinero volverá a usted. Si el dinero sigue su curso, volverá a sus manos

"Dinero siempre habrá. Lo único es que irá cambiando de bolsillos."

Gertrude Stein

Una semilla de manzana lleva en esencia la promesa un manzano que habrá de nacer. Pero esa semilla no debe se guardada o encerrada en un cofre.

Para que se cumpla esa promesa, habrá que plantar la semilla en la tierra. Sólo mediante el acto de dar, la promesa del nacimiento de un manzano se hará realidad. Del mismo modo cuando damos dinero a otros, despertamos las energías que harán realidad la llegada de ese dinero a nuestra vida.

Esta práctica de dar está basada en una vieja creencia. En los viejos tiempos, se realizaban donaciones para obtener bendición de Dios de la tierra y los frutos

que nos había dado. Esas donaciones eran distribuidas entre las viudas, los huérfanos y los que no tenían tierras para producir alimentos. Los Hebreos; consideraban el hecho de dar una práctica de virtud. Jesucristo también recibió estas enseñanzas.

El concepto de reparto proviene de la ley natural. Algunos lo llaman Ley de Reciprocidad. Esta ley dice que todo individuo obtiene en la vida justo lo que es capaz de dar. La energía vuelve a usted en la proporción en que antes la haya ofrecido; lo que cambia es la forma de esa energía. Si ignora esta ley pasará apuros. Si la cumple, experimentará un incremento de sus posibilidades en la vida.

Si practica el glad-giving, reducirá su adicción al dinero. Una vez que esto ocurra, su fuerza de repulsión disminuirá y la afluencia de dinero aumentará. Los beneficios que le aportará el glad-giving se extenderán a todas las áreas de la vida. la gente que aplica este método deja de preocuparle el dinero, aunque se estén haciendo ricos. Aunque suene como algo sorprendente, es una verdad irrefutable.

"Da y te será devuelto. La buena medida, bien aplicada se posará en tu corazón. Porque lo mismo que des, te será dado. "

Lucas 6:38

No confunda el glad-giving con el tener que pagar un diezmo. Este es un término religioso que se refiere a la obligación de donar un diez por ciento de la producción a la iglesia. Durante siglos, este sistema ha sido utilizado en países europeos como forma adicional de impuesto. El diezmo tiene sospechosas connotaciones incluso hoy día. A diferencia de esto, el glad-giving se centra en la transformación de la adicción al dinero y el incremento de la Llegada de dinero a su vida. Por estas diferencias fundamentales, prefiero no asociar ambos términos.

De forma sencilla, el glad-giving es la práctica de dar un porcentaje de sus ingresos con el propósito de convertir su adicción al dinero en preferencia. Esta transformación reduce la fuerza de repulsión que aleja el dinero de su vida, haciendo más fácil la llegada del dinero

Quizás este concepto le parezca contradictorio. La verdad es que es chocante pensar que dar dinero le hará obtener más. Pues, así es. Sea cual sea la forma de funcionar del glad-giving, acabará generando más ingresos que gastos. La única verdad es que el glad-giving le llevará a una vida de abundancia.

"El universo funciona a causa de un constante cambio. Según la energía que empleemos, conseguiremos o no que la abundancia circule es nuestras vidas."

Deepak Chopra

Me gustaría dejar claro que el glad-giving no es un desprendimiento indiscriminado. Es una disciplina cuyas reglas hay que ***cumplir***. Para hacerla funcionar, debe saber lo que está haciendo. Al emprender la práctica del glad-giving, necesitará estar al tanto de tres consideraciones: ***cuánto, dónde y cuándo dar.***

Cada una de estas tres cuestiones se discuten detalladamente en las páginas siguientes.

SIÉNTALO LIGERAMENTE...

La primera cuestión es cuánto dinero dar. Esto va en relación con la cantidad que gane. Recomendar una cantidad exacta es inútil porque todo depende de la situación de cada uno. Una persona que gane una gran cantidad al año podrá ofrecer mucho más que uno que gane sólo para ir tirando. Incluso uno mismo podrá ir cambiando la cantidad a donar según los cambios que vayan ocurriendo en su vida. Al no ganar siempre lo mismo, definir una suma de dinero para su donación es inútil. Lo justo es aplicar un porcentaje. En este caso todo el mundo dará lo mismo, en relación a su ***capacidad económica***. Al no cambiar el porcentaje, cuanto más gane, más dará.

Lo más adecuado sería ***entre un uno y un cinco por ciento dé los ingresos***. *Ni* menos de un uno ni *más de un* cinco por ciento.

Hace muchos años, cuando yo empecé con mi programa de glad-giving, me propuse dar un 10 por ciento. Cuando comencé a sugerir la utilización de esta técnica, recomendaba esta cifra. Esto fue hace muchos años. En los años posteriores, me he dado cuenta de que esta cifra no era la adecuada para el propósito de minimizar la fuerza de repulsión. El 10 por ciento es demasiado, no hace falta ofrecer tanto. Con una cantidad entre el 1 y el 5 por ciento es más que suficiente.

Llegué a esta conclusión no al azar, sino gracias a numerosas investigaciones. Durante años estuve llevando a cabo entrevistas a fondo que me documentaron sobre los distintos grados que tiene el éxito.

Los estudios demostraron que la eficacia de este método disminuye cuando el porcentaje aplicado se sale de estas cantidades. Esto no quiere decir que otro porcentaje, como pueda ser el 10 por ciento, *nunca* vaya a funcionar. Funciona. Pero en la mayoría de los casos, los mejores resultados se dan cuando se plica entre el 1 y el 5 por ciento.

Específicamente, aquí está lo que yo le recomiendo. Empiece por designar el uno por ciento de sus ingresos. Pruebe cómo le va. Si se siente satisfecho y observa buenos resultados con esta cantidad, no la cambie. Si *en cualquier ocasión quiere dar más, hágalo. Si, final*mente le apetece subir el porcentaje y se lo puede permitir, también lo puede hacer.

Según vaya avanzando, puede ir cambiando la cifra, hasta llegar al 5 por ciento. ¡De cualquier modo, recuerde que la cifra óptima está entre el 1 y el 5 por ciento.

En la mayoría de casos, el uno por ciento es más que suficiente; no debe sentir la tentación de dar más. Sin embargo, aunque pueda parecer extraño, hay mucha gente que se siente mejor cuanto más da. Hay gente que me ha dicho que cuando daban el 1 por ciento se sentían muy bien, pero que al haber subido al 3 por ciento su satisfacción se triplicó. Un hombre me dijo una vez que se dio cuenta que su presión arterial era inversamente *proporciona*l al *porcentaje* su *glad-giving* -cuanto más daba, menor era su cantidad sistólica.

Ya sé que nadie lleva a cabo el glad-giving sólo para sentirse bien. La motivación, simple y claramente, es aumentar la afluencia de dinero a la vida del que lo realiza. Sin embargo, el sentirse bien es un agradable efecto secundario. Para saber cuál es el porcentaje que le va a usted, la regla esencial es que no sea perjudicado usted mismo por lo que ofrece.

Quizás se esté preguntando: ¿por qué no dar más del 5 por ciento? ¿No dice que cuanto más se dé, más se conseguirá? La verdad es que esto no es así. La experiencia nos dice que cuando el porcentaje se acerca al 10 %, el esfuerzo resulta demasiado difícil. Si su nivel de malestar aumenta, acabará aborreciendo el glad-giving. He conocido a gente que empezó con gran entusiasmo, decididos a dar el 10 por ciento o más. En unos meses, habían abandonado la técnica, convencidos de que no funcionaba.

Este proceso no tiene que suponer un sufrimiento. Debe ser algo fácil de llevar a cabo y que además no requiera demasiado *esfuerzo.* Además, su efectividad al facilitar el abandono de la *adicción* NO aumenta por que se pase del *5%*. En términos de resultados, el porcentaje realmente parece ser irrelevante -siempre que nos encontremos entre el 1 y el 5 por ciento.

De nuevo le recuerdo, no vea el glad-giving con el sistema de diezmos. Este era de un diez por ciento. Apareció en tiempos de la Biblia. Ni que decir tiene que ahora las condiciones sociales son muy diferentes. Comparado con nuestros ancestros, ahora vivimos en un mundo con diferentes estilos de vida. En esta era de la información todo el mundo sabe de porcentajes económicos. Los encontramos en facturas de teléfono, cuentas bancarias, etc.

Cualquier camarero de un restaurante domina el tema hoy día.

Por lo tanto, si hace dos mil años la cifra correcta era de un 10%, ¿por qué ahora es mejor un 1%-5%? No lo sé a ciencia cierta. La respuesta puede ser que un 1-5 por ciento de hoy equivale, más o menos, a un 10% de entonces.

El dinero hoy día es fuertemente contabilizado; cada peseta es estudiada. Aparentemente, una cifra del 10%, que en el milenio pasado era la correcta, es demasiado alta o intensa para la gente de nuestros tiempos modernos.

Al recomendar entre un 1 y un 5 por ciento no quiero enfrentarme a ninguna tradición religiosa o de cualquier iglesia. Si sus motivos son religiosos y quiere dar un 10% es usted libre de hacerlo. También dará resultado. Lo único que quiero decir es que con ofrecer entre un 1 y un 5 por ciento es una cantidad óptima para conseguir eliminar la adicción.

Los estudios indican claramente que estas son las cifras correctas para la mayoría de la gente. Yo utilizo estos porcentajes y los resultados son fenomenales. Todo el que conozco que lo hace así, obtiene buenos resultados. Son las cantidades perfectas: ni tan bajas que no causen efecto, ni tan altas que cueste llegar a ellas.

CONSEGUIR ENERGÍA...

En algún momento deberá usted decidir a quién dirige sus donaciones. Aunque el destinatario no tenga nada que ver con usted, si sigue unos consejos, también conseguirá los resultados.

La primera cuestión es si dar el dinero a individuales, organizaciones -o a una combinación de ambos. Esta es una pregunta que se debe contestar a sí mismo. Existen ventajas e inconvenientes en los dos casos.

No crea que donar a una organización es mejor, que si no dona a una causa oficial, sus esfuerzos van a ser menos eficaces. Esto no es así. No tema tampoco basar su glad-giving en donaciones a individuales. Durante años, yo he dado enormes sumas de dinero a gente que conozco.

Cuando se da el dinero a un individuo, su glad-giving adquiere una dimensión personal. Normalmente, usted conocerá o tendrá alguna relación con esa persona. Puede hacerlo con amigos, familiares, o incluso con extraños.

Aunque se puede dar el contacto personal, hay algo que debe tener muy en cuenta. Recuerde que el dinero que dé no es un préstamo. No debe esperar devoluciones ni beneficio alguno. Esto no es siempre fácil de conseguir cuando se trata de amigos o familiares. Normalmente le querrán devolver el dinero. Esto no

ocurre cuando se dona a una organización; las organizaciones aceptan donaciones y no existe el concepto de devolución. Si da el dinero a alguien conocido, seguramente lo tomará como un préstamo. Incluso aunque usted deje claro que no es necesaria su devolución, se sentirá en deuda y se lo querrá pagar de algún modo. Y si no consiguen devolvérselo, tendrán sentimiento de culpabilidad. Por esta razón, le advierto que tenga cuidado con lo que hace.

Si encuentra a alguien que acepte el dinero en las condiciones en que usted se lo ofrece, muy bien. (Dar a gente que conoce puede ser una gratificante forma de aplicar el glad-giving.)

Si no, le sugiero que dé su dinero a organizaciones. Usted decide cuánto dará a unos y a otros.

Si decide donar a organizaciones, elija las que crea que lo necesiten de verdad. La organización que escoja debería estar relacionada con algo que a usted le interese de verdad, que crea que hace una buena labor en la sociedad. Lo bueno sería que la organización que escogiera coincidiera con sus ideales. Esto no sólo le hará sentirse mejor, sino que dará mejores resultados.

Cuando usted dé su dinero, estará centrando su energía en un objetivo específico. Este objetivo debe ser algo que usted quiera conseguir. Donar a una organización cuyos puntos de vista son contrarios a los suyos, no le satisfará lo mismo que si dona a un grupo que tiene sus mismas convicciones.

Algunas organizaciones le darán algo a cambio de su aportación. Por ejemplo, hay organizaciones que cobran una cantidad al año por ser socio. A cambio recibe una suscripción a su revista, boletín, etc. No piense que porque le manden estas cosas, usted está comprando. Está donando. Siempre que la cantidad que ofrezca sea por su propia voluntad, podrá considerarla una donación, un glad-giving. De hecho, hacerse socio de muchas de estas organizaciones es una excelente forma de glad-giving.

Si quiere, puede elegir una organización en particular y donarlo todo a ella. También puede seleccionar un pequeño grupo de organizaciones (cinco o seis) y destinar su glad-giving a ellas. Podrá dividir su donación en cualquier número de organizaciones (una docena o más) y asignarles una pequeña cantidad a cada una. En lo que respecta a la eficacia, cualquier de estas fórmulas, o combinación de ellas, le será válida. Ninguna de ellas es perfecta para todo el mundo. Usted tendrá que evaluar cuál le conviene.

Es fácil encontrar grupos con los que valga la pena contribuir. Mantenga los ojos y oídos bien abiertos. Una vez que se decida a donar dinero, a sus oídos llegarán infinidad de organizaciones que estén haciendo algo que valga la pena. Cuando esté viendo televisión, saldrá el anuncio de un niño hambriento cuya mirada le llegará al corazón. Si de verdad le llega al alma, coja el teléfono y llame inmediatamente. Cuando se encuentre leyendo el periódico, leerá el anuncio de una campaña política. Si le apetece apoyar a ese determinado partido, recorte el anuncio y mande su aportación. Cuando esté hablando con los amigos, oirá a alguno que esté prestando su ayuda a una organización de caridad. Si se identifica con esa misma causa, pregúntele a ese amigo la dirección y mándeles su ayuda.

Si no posee la suficiente información sobre un grupo para decidir si debe o no donarles su dinero, escríbales para que se la manden. Muchas organizaciones se anuncian con profusión, pero no aclaran cuál es su función. Informarse antes de donar es la política adecuada.

Hay organizaciones de sobra a las que merece la pena apoyar. Según datos de 1996, había sólo en los Estados Unidos, más de veinte mil organizaciones diferentes

cuyo propósito es el de ayudar, que están deseosos de recibir su ayuda. Las hay de todos los tipos. Según su actuación, se dividen en sociales, deportivas, de salud, étnicas, de negocios, culturales, religiosas, científicas, etc. Más de cuatro mil se dedican a los negocios, más de dos mil a temas culturales, y otras más de dos mil a asuntos médicos. Otros muchos miles se dedican al ocio y la diversión. Si quiere colaborar con una organización, no se preocupe, hay de sobra.

ESTABLECER UN PLAN...

La consideración siguiente es *cuando* hacer las donaciones. Esto es sencillo. La regla general es: da cuando tengas.

Haga una agenda, basada en la frecuencia con que reciba ingresos. Si usted cobra semanalmente, done semanalmente; si cobra mensualmente, done mensualmente. Hágase esa agenda y cíñase a ella.

Haga su glad-giving tan pronto como cobre. Imaginemos que tiene un nuevo trabajo y acaba de recibir el cheque con su primer sueldo. Haga su donación inmediatamente -sí, justo al cobrar su primer sueldo.

No lo aplace. Y haga lo mismo cada vez que cobre. Si trabaja por cuenta propia y tiene un horario flexible, base su glad-giving en lo que gane cada cierto tiempo. Si está en el paro y recibe dinero de forma irregular, cumpla la regla y done en cuanto lo reciba.

Puede que a usted le parezca mejor basarse en otra forma de planificación que la de donar al cobrar. Por ejemplo, cobrando semanalmente y donando mensualmente. No le aconsejo esta práctica. Si la sigue, más tarde o más temprano, acabará retrasándose o saltándose alguna de sus donaciones. He conocido mucha gente que por llevar una agenda desaliñada *ha terminado* fracasando. Coordinar su *cobro con el pago de las donaciones es la fórmula más eficaz*. *La experiencia nos ha enseñado* que lo ***mejor es dar cuando se recibe***.

CALCULAR EL DINERO...

Esto último es un buen consejo. Pero hay más. Por último, lo esencial en esta fórmula: da ***sólo*** cuando recibas. Si da sólo cuando recibe, nunca dará más ni menos de la cuenta.

El concepto es simple: dé en concordancia con el dinero "vea". En otras palabras, cuente para sus cuentas de glad-giving sólo con el dinero que pase por sus manos. Si alguien le promete pagarle dentro de treinta días, espere hasta tener ese dinero para deshacerse del porcentaje correspondiente. Cuando el dinero esté en sus manos, entonces, y no antes proceda a realizar glad-giving.

Base siempre su glad-giving en sus cobros. No se preocupe por el dinero que le hayan deducido de su sueldo. Si al final del ejercicio le devuelven ese dinero, done la parte correspondiente en ese momento, no antes. No lo haga cuando haya calculado lo que Hacienda le tiene que devolver; espere a tener el cheque en su mano. Si siempre realiza su glad-giving siguiendo estos consejos, basado en el dinero que vaya recibiendo, nunca dará ni mas ni menos de lo que le pertenece, y todo saldrá bien al final.

Calcular el dinero que destinar al glad-giving es fácil. Supongamos que su sueldo es de 200000 Ptas. al mes. Después de las deducciones, se le quedan en 180000 Ptas. En ese caso, basaremos en las 180000 Ptas. Para hacer los cálculos. Si ha decidido multiplicar ese 1 por ciento (0.0l) por 180000. Si ha asignado un 3% deberá donar 5400 Ptas. Si decide dar el 5%, multiplicando 180000 por 0.05, le saldrá la cantidad de 9000 Ptas.

Imagínese que en la lotería le tocan 200 millones de pesetas. El estado no se lo paga todo de golpe (en América). Le va dando una asignación mensual de 700000 Ptas. al mes durante los próximos 25 años. Si dona un 1% tendrá que pagar 7000 Ptas. al mes (700000 X 0.0l). Esta es la sencilla forma de hacerlo. La otra posibilidad sería darlo todo de una vez, tendría que dar la extraordinaria cantidad de 2 millones de pesetas. Esto sería absurdo. Recuerde la regla: da sólo cuando recibas.

Cuando haga su declaración de renta no dude en declarar sus donaciones como contribuciones deducibles. Hacer esto no disminuye la eficacia del glad-giving. Declarar las donaciones le ahorrará dinero en sus impuestos, y no hay ninguna razón para sentir remordimiento. Si no quiere no lo haga. Como norma general le digo que agarre todo el dinero que pueda venga de donde venga, siempre que sea honradamente. Haga lo que sea necesario para ganar dinero y manejarlo eficazmente. No deje de mirar por el dinero. Realizar glad-giving no significa derrochar por derrochar. El glad-giving es una disciplina estricta que requiere un cuidadoso manejo del dinero.

Todo el dinero que consiga, sea como sea, debe ser considerado un ingreso. No rechace ninguna cantidad sea cual sea su procedencia. Asuma cualquier ingreso que le pueda llegar y descuéntele el porcentaje que tenga estipulado para donar.

El glad-giving no es un propósito para ser cumplido de vez en cuando. Haga su glad-giving consistentemente. No empiece y se pare, y luego vuelva a empezar. Debe hacer sus donaciones regularmente o por el contrario no dará resultado. La consistencia es la clave. Adopte esta práctica como un hábito y entonces póngala en funcionamiento. Done al menos el 1 % de cada cobro que reciba. No deje de hacerlo alguna que otra vez, pensando que nadie se va a dar cuenta. Comprométase con este método de Hecho. Se alegrará.

SALTAR LOS OBSTÁCULOS...

Lo más difícil del glad-giving es el comienzo. Necesitará armarse de voluntad y disciplina para sentarse, rellenar el primer cheque y mandarlo. Quizás le resulte difícil hacer las primeras donaciones, especialmente si no hay nadie que le obligue.

No tiene que llevar a cabo esta práctica obligatoriamente. Puede olvidarse de ella sin ningún problema y nadie notaría la diferencia -excepto usted.

"Un alumno al que nunca se le exige lo máximo nunca llegará a dar todo lo que lleva dentro. "

John Stuart Mili

Un poco antes le hice una pregunta. Voy a hacérsela de nuevo. ¿De verdad quiere tener seguridad financiera? Sea honesto, esta pregunta no es tan trivial como pueda parecer. Hay a quien verdaderamente "le gusta" ser .pobre. Les gusta aguantar la lluvia constante de problemas económicos y financieros.

Puede que digan que les gustaría liberarse de todas sus preocupaciones causadas por el dinero, pero cuando llega el momento de hacer algo preciso, no lo intentan. Por esto, le pido que se haga a sí mismo la pregunta y responda con total honradez.

¿Quiere tener seguridad económica? ¿Le excita la posibilidad? ¿Lo desea? ¿Lo puede imaginar? Y lo *más crucial* de todo: ¿Lo desea con tanta fuerza como para hacer algo, para actuar realmente? ¿Lo añora con tanta fuerza como para ser capaz de emprender este método? Si su respuesta es no, muy bien. Aprecio su sinceridad. Si la respuesta ha sido positiva, ¡ fabuloso! Entonces, lo conseguirá. Le repito:

¡lo conseguirá!. ¡La total seguridad financiera será suya si la quiere!. El glad-giving es un paso muy importante en esa dirección.

Le daré un consejo de cómo ponerse en marcha. Aquí tiene algo que le ayudará a sumergirse en el mundo del glad-giving Podrá usted cambiar su idea con respecto a los ingresos. No vea todos sus ingresos como "suyos". Hasta ahora, probablemente haya considerado esos ingresos la cantidad total que le pagan. Cambie esa idea.

Deduzca mentalmente la cantidad que va a dedicar al glad giving antes de hacer el recuento de su ingreso.

Pensemos que decide asignar el 3 por ciento. Si su sueldo es de 180000 Ptas. al mes, hágase la idea de que cobra 175000 Ptas. Cuente solo con 175000 Ptas. al mes. Dígale a los amigo: que gana 175000 Ptas. Cuando tenga que hacer algún plan, preparar unas vacaciones, guardar para el comienzo del colegie de los niños, etc. cuente que dispone de 175000 Ptas. para gastar al mes. No piense en ningún momento que gana o ha ganado en alguna ocasión 180000 Ptas. Su sueldo no **es** de *180000 Ptas. Si* alguien le pregunta cuánto gana, conteste que gana 175000 Ptas. Acostúmbrese a esta nueva cifra. Este cambio en su cabeza le hará más fácil seguir el método.

Cualquier cosa que pueda hacer para animarse en los comienzos, hágala. Ponerse en marcha requiere disciplina. No se sorprenda si le da por pensar en abandonar. El glad-giving no es complicado, pero llevarlo a la práctica parece una tarea enormemente trabajosa al principio. La idea de dar una parte del dinero que le ha costado tanto ganar resulta horrible. Prepárese para ser capaz de saltar este obstáculo.

"Debes llegar a hacer aquello que piensas no ser capaz de hacer.'

Eleanor Roosevelt

Por último, su programa de glad-giving es responsabilidad suya y de nadie más. Usted decide cuánto dará, cuándo lo dará y a quién lo dará. Usted es el que manda. Mis recomendaciones están basadas en el conocimiento de lo que funciona y a otra gente le ha resultado eficaz. Pero la decisión de actuar-y de cómo actuar es solamente suya. Como conclusión, lo importante aquí es que usted es el que manda en sus acciones, del mismo modo que manda en lo que pasa en su vida.

ELIMINAR LOS PROBLEMAS FINANCIEROS...

Hace muchos años, yo estaba completamente arruinado. No tenía dinero ni para comer. Vivía desesperado, de trabajo en trabajo. Nunca ahorré dinero suficiente para hacer nada en la vida.

Llegó un día en que tuve que vivir en un hotel de Berkeley, California, con lo que algunos amigos me habían podido dejar. Me prestaron unas doce mil pesetas, conseguí un viejo Studebaker y me dirigía hacia mi nuevo trabajo, vendiendo revistas. En cuanto me puse en marcha y llegué a la autopista, el viejo coche dio un chasquido, empezó a echar humo, y se paró. Allí estaba yo, tirado en la carretera, arruinado, hambriento y teniendo que pensar qué hacer con un montón de chatarra que permanecía en medio de la carretera. Cuando, andando, conseguí llegar al trabajo, me pusieron de patitas en la calle. Era demasiado. Estaba hundido.

¿Que si era difícil comenzar el método de glad-giving en esos momentos? Puede apostar que sí. Pero lo hice. No creía que fuera a funcionar. Pero me lancé. Hoy día, ya no tengo preocupaciones económicas. Ahora mismo estoy escribiendo esto sentado

delante de mi mesa, en mi preciosa casa en la montaña en medio del bosque. Tengo todo lo que necesito. No podría estar más satisfecho de cómo se ha desarrollado mi vida desde entonces.

¿Que cómo he conseguido un cambio tan grandísimo? Le diré como: no es el resultado de un trabajo duro o incansable. El glad-giving redujo mi adicción al dinero, y esto hizo que el dinero llegará a mi vida de forma sorprendente. Ni que decir tiene, yo creo con toda mi fuerza en el glad-giving. Hoy, todavía sigo con mis donaciones regulares, y si no cambio mucho, seguiré haciéndolo mientras viva.

Un hombre y su esposa estaban en una situación terrible cuando oyeron hablar del método. Él estaba en paro y ella acabada de dar a luz a su tercer hijo. Habían gastado todos los ahorros y al final de ese mismo mes les quitaban la casa.

El precio de los pañales y la comida del niño agravaban la situación. Empezaron a poner en práctica el glad-giving. De hecho, yo mismo les presté el billete de diez mil pesetas del que sacaron su primera donación de 500 Ptas. Desde ese día su situación empezó a mejorar. Por fin, encontró un trabajo en una gran compañía y llegó a ser jefe de departamento. No sólo no se quedaron sin casa, sino que acabaron mudandose a una preciosa casa en el campo. Hoy no tienen ningún problema de los que les acuciaban, y todas sus necesidades están más que cubiertas.

Conozco a un joven, de sólo 22 años, que ha utilizado este método varias veces para conseguir ciertas metas. Afirma que consiguió su coche deportivo gracias al glad-giving. "Conozco más de mil casos de gente que dona," me dijo recientemente, "y todavía no sé de ninguno al que le haya ido mal. No he conseguido encontrar a nadie que alguna vez haya donado algo y no haya recuperado más de lo que dio."

Una mujer de edad media comenzó a realizar glad-giving hace dos años. En ese momento tenía muchas deudas y muchos problemas familiares. Desde entonces, su riqueza se ha disparado y los problemas familiares se han resuelto totalmente. Hoy, tiene un nivel de vida que se puede igualar a los más altos de Estados Unidos. Lo interesante en su caso es que no ha cambiado de trabajo ni ha dado ningún salto que justifique la mejora de su vida. Unas cuantas inversiones, unos cuantos asuntos personales resueltos favorablemente, y ya está. No ha cambiado nada que no sean esos casos puntuales, excepto el hecho de que comenzara el glad-giving. Pregúntele sobre el tema, y le cansará los oídos.

He enseñado a miles de personas el método del glad-giving y le podría contar numerosas historias de éxito.

Pero tenga algo muy claro: para todos, lo más difícil ha sido el comienzo. Cuando uno no está muy bien económicamente, dar sin pedir nada a cambio un porcentaje (por bajo que éste sea) de los ingresos parece una locura. Como mínimo, puede parecer una forma muy extraña de acabar con los problemas, ya que, usted no tiene dinero ni para sí mismo. Fácilmente puede encontrar cantidad de razones convincentes de que el glad-giving es un método que no debe emprender. No importa. Le recomiendo que se dé ese chapuzón inicial. Nunca se arrepentirá.

DESAPARECER COMO EL ROCÍO...

Lo único que tiene que hacer ahora es empezar. No tiene excusas para retrasarse. ¿Qué necesita para comenzar? Nada. *Esto* es verdad -el *glad-giving se* basa en los ingresos, no en ahorros o fondos que tenga. No tiene que invertir en ningún tipo de material para prepararse. Ya tiene todo lo que se necesita. No tiene que tener ni una peseta para empezar.

Aunque esté en paro, aunque esté viviendo de la ayuda de los demás, está listo para empezar el glad-giving. No importa cuál sea su situación; puede practicar el

método tal y como lo he descrito, y funcionará tan eficazmente como con cualquier otro.

"Mucha gente desperdicia el dinero, pero nadie es capaz de darlo."

La Rochefoucauld

Todo el mundo, sin importar cuales sean sus circunstancias en este preciso momento, sin importar lo mal que estén económicamente, algún ingreso tiene. En otras palabras, a todo el mundo alguien le da algo de vez en cuando, aunque sea poco y muy infrecuentemente.

Veamos un caso extremo. Pensemos que no tiene trabajo ni paga alguna. Pensemos que no tiene casa y está durmiendo debajo de un puente. No tiene coche, ni teléfono. Supongamos que además es perezoso. El único ingreso de que dispone es la limosna que le puedan dar en la calle. Una media de 100 pesetas a la semana, lo justo para comprar pipas y algún caramelo. ¡Perfecto! ¡Excelente! ¡Está listo para empezar!

La próxima vez que alguien le dé una moneda de 100 Ptas., antes que gastarlo en comida o cualquier otra cosa, automáticamente piense que no le han dado esa cantidad, sino 95 Ptas. Las 5 que ha restado, son su asignación para el glad-giving. Inmediatamente, coja las 5 Ptas. y déselas a cualquiera. Dése la vuelta y dé el dinero al primer vagabundo que encuentre, si es necesario, pero délas. ¡Hágalo! Y hágalo con frecuencia. Luego espere resultados. Verá con sus propios ojos cómo su vida se transforma.

Cuando empiecen a llegar los resultados del glad-giving, no podrá creerlos. No sólo cambiará su situación económica; su programación mental también se transformará. Su forma de ver las cosas adquirirá una nueva y dinámica dimensión. Su adicción se convertirá en preferencia, lo cual reducirá su fuerza de repulsión hacia el dinero. Sus preocupaciones causadas por el dinero se evaporarán como se evapora el rocío de la mañana. No piense que esto no le puede pasar a usted, porque puede -y lo hará.

DIVIÉRTASE COMO...

Hay tantos beneficios que pueden llegar a una vida basada en el glad-giving que no me bastaría un libro entero para describirlos. Además de crear abundancia, sentirá el placer de dar, uno de los placeres más grandes que un ser humano puede experimentar.

Seguro que habrá oído alguna vez el viejo dicho, *"Se disfruta más al dar que al recibir."* Al practicar el glad-giving, se convertirá en una de esas personas "ricas" que disfrutan del placer de dar. Pronto, ese viejo dicho cobrará una nueva ***dimensión*** para usted.

"No viviré un día completo mientras no haga algo por alguien que jamás me lo pueda pagar. "

John Wooden

Se habrá dado cuenta que casi todo lo que he dicho en este capítulo sobre glad-giving iba dirigido a usted, al efecto que causará en usted. La discusión se ha centrado en lo que el glad-giving le proporcionará a usted, el que da. Obviamente, cuando uno dona dinero a una causa justa, está ofreciendo buena voluntad y cumpliendo

su papel para crear un mundo mejor. Eso es bueno. El reconocimiento de esa labor es reconfortante y hace que uno se sienta mejor.

Sin embargo, por muy admirable que sea la generosidad, no es tema de este libro. Yo no estoy pretendiendo enmascarar motivaciones fundamentales, ni tengo la intención de encubrir el método del glad-giving en un halo de hechos gloriosos y caras felices. La gente que practica el glad-giving es gente que cree en que está haciendo. La mayoría es gente lógica, razonable y pragmática que actúa por su propio interés. Saben que sus Donaciones colaboran con buenas causas, que el estar motivados por la ambición personal es algo humano y admirable.

Sea siempre honesto consigo mismo. No tenga remordimientos por reconocer que su motivación esencial sea su estado económico, si es el caso. Le comento todo esto para que se prepare para los posibles pensamientos que pueda tener después.

Después de un tiempo, se dará cuenta de que, a pesar de todo el bien que está haciendo, su motivación es obtener ganancias económicas. Puede que se sienta mal al pensar esto, y crea que está siendo egoísta o egocéntrico. No sea duro consigo mismo. Lo crea o no, su corazón está donde debe estar.

No hay nada malo en querer tener éxito. Tiene todo el derecho a conseguir prosperidad y felicidad. Si eso es a lo que le lleva el glad-giving, qué le va a hacer. Si su glad-giving beneficia al mundo, tanto mejor. Pero nunca se sienta mal por llevar a cabo este método, sea cual sea su motivación para hacerlo.

Si quiere hacerse rico, hágase rico. Si disfruta dando a los demás, siga haciéndolo. No hay nada de qué preocuparse.

"Si el dinero es tu Dios, le va a doler mucho cuando lo pierdas. La forma en que yo veo esos trozos de papel verde es: no se pueden conservar, pero uno puede negociar con ellos para divertirse, o dárselos a otros para se diviertan. Si Dios hubiera querido que te engancharas al dinero, lo hubiera hecho con asas. "

Jack Straus

Si se siente en este momento animado y quiere comenzar a practicar el glad-giving, hágalo por todos los medios. Recuerde esto: esta fórmula se basa en los ingresos, lo cual quiere decir que no necesita tener ningún dinero ni tocar ninguno de los ahorros que tenga. Debe comenzar el glad-giving con la próxima suma de dinero que llegue en su camino.

Como último intento para disuadirse a sí mismo de realizar el glad-giving, quizás diga que no se lo puede permitir. Puede intentar convencerse diciendo que el dinero es escaso en estos momentos y simplemente no puede permitírselo. Entonces, yo le diré, ***¡Tonterías!***

Las preguntas que yo le haría serían: ¿Puede no permitírselo? ¿Puede dejar escapar la oportunidad?

CAPÍTULO 10

SU VIDA EN LA ABUNDANCIA

ESTE CAPÍTULO CONTIENE sugerencias extra para que consiga minimizar su fuerza de repulsión. Al igual que el capítulo de los consejos extra para maximizar su fuerza de atracción, las sugerencias que se dan son opcionales. Puede seguirlas o no, si a usted le parecen convenientes. Si aplica usted en su vida un programa de glad-giving, aunque no haga nada más, conseguirá abandonar su adicción al dinero. Las siguientes sugerencias, sin embargo, pueden disparar los resultados y aumentar su vida de abundancia.

DESPRÉNDASE DEL DINERO.

No quiero decir con esto que se vuelva tonto. Lo que pretendo es aconsejarle que cultive una actitud de despreocupación. Dése cuenta de que puede vivir bien sin tener mucho dinero. Nadie quiere ser pobre, pero el mundo no se va a acabar si se tiene que apretar el cinturón. El dinero es útil, pero no es lo mas importante en la vida.

Trate sus asuntos financieros sin agobios. Cuando hable del tema económico con sus amigos, sea capaz de decir, "A mí ya no me preocupa el dinero." o "Hoy por hoy tengo el dinero que necesito". No se preocupe por pequeñas cantidades. Deje la vuelta a la cajera del supermercado de vez en cuando. Adopte la actitud de que las pequeñas sumas de dinero son insignificantes para usted. Trate el tema del dinero con tranquilidad, al menos aparentemente.

Le repito que no estoy diciendo que sea estúpido o deje de mirar por el dinero. No lo desperdicie. No le pierda el rastro.

No lo tire al WC. Lo único que debe hacer con respecto al dinero es despejarse y relajarse.

GASTE DINERO.

No salga corriendo y se ponga a gastar indiscriminadamente. Pero no le preocupe gastar dinero si tiene la necesidad de comprar algo.

En algunos casos se habrá visto en el dilema de si comprar o no algo. Lo más probable es que de verdad lo quiera o necesite, o de lo contrario, no estaría perdiendo el tiempo. Seguramente, el motivo principal para no comprarlo sea su precio. En ese caso, cómprelo. Cuando se le presente una duda de este tipo, inclínese por comprar.

No interprete que lo que le estoy aconsejando es aumentar los gastos de forma intencionada, ni vaya a comprar cosas que no le gusten. Esto no es lo que quiero decir. Este consejo sólo es válido para artículos que de verdad desee. Si está en duda sólo por el precio, le recomiendo que (sólo en estos casos) no mire por el dinero. Esta situación no es muy frecuente, por consiguiente, no significará demasiado para su presupuesto; sin embargo, el deseo implícito en esta actitud le predispondrá a conseguir resultados beneficiosos.

NO SE PREOCUPE POR LAS DEUDAS.

No quiere esto decir que coja un puñado de tarjetas de crédito y gaste sin control, sin tener en cuenta las posibles consecuencias. Lo que digo es que, se debe sentir tranquilo y en paz si tiene deudas.

Mucha gente vive endeudada. El gobierno de los Estados Unidos es el más grande deudor de la historia. Por supuesto, que la política que siga un gobierno no tiene porqué ser la correcta, pero indica que las deudas son un hecho de la vida en nuestro mundo actual. Si ahora mismo *tiene usted deudas,* no se atormente. *Más tarde* o más temprano saldrá del pozo. Si luego vuelve a entramparse, tampoco se preocupe. Tener deudas, en sí mismo, es algo tan honrado como cualquiera de las operaciones que se realizan en el mundo de las finanzas.

Ya sé que tener deudas no es algo que se desee. No es algo a lo que uno se deba animar. Pero, todas sus deudas algún día serán parte del recuerdo. Mientras tanto, tranquilo. No se amargue por algo que ni siquiera significa un error de administración. El problema lo causa la ansiedad. Mientras mantenga su nivel de deudas dentro de un margen, su vida funcionará perfectamente. Nada mejorará en su situación económica por introducir sus preocupaciones a la ecuación.

RECUERDE EL NIÑO QUE LLEVA DENTRO.

No digo que, de pronto, se vuelva inmaduro y actúe de forma irresponsable. Quiero decir que recuerde esa parte de usted que sabe que la vida es un juego y que ve el dinero como una forma de jugar ese juego.

Sus hijos no tienen todavía apenas adicción al dinero. Si tienen algo de dinero, bien. Si no, también. Dé una moneda de 100 Ptas. a un niño de tres años y observe. El niño celebra su suerte.

El jovencito se lo agradecerá efusivamente y luego correrá por toda la casa saltando y gritando de alegría. Alguien puede pensar que eso es por la inocencia del niño, que no sabe el valor de la moneda. Yo digo que es porque el niño aún no tiene ningún tipo de adicción al dinero y, por este motivo, siente las cosas con pasión y ardor. Recuerde que usted, también tiene la capacidad sentir esa misma pasión.

Compórtese más a menudo como los niño en asuntos de dinero, tómeselo como un juego. Esto no significa que trate el dinero sin respeto; significa que se debe divertir con él. Disfrute de su búsqueda de dinero como si fuera un juego, porque lo es. Saque a fuera el niño que todavía lleva dentro. Recuerde sus sentimientos cuando era un niño, y compruebe que esa parte de lo que tenía (qué hace para alcanzar sus metas), pero no pierda de vista el niño que no tenía preocupaciones.

PIENSE EN OTRAS COSAS ADEMÁS DE EL DINERO.

No quiero decir que nunca tenga pensamientos relacionados con el dinero. Lo que le digo es que debería tener siempre en mente que hay enormes campos de la vida en los que el dinero no tiene ninguna influencia.

Normalmente, muchas de sus horas de vigilia las desperdicia en pensamientos relacionados, de un modo u otro, con las finanzas. Una conciencia centrada en el dinero absorbe casi todo lo que usted hace o piensa. Debería recordar que, como dije antes, hay mundos enteros que no requieren del dinero para su disfrute. Piense en el amor, el sexo, el arte, la danza, la música, la poesía, la meditación, y otros muchos aspectos de la vida. El dinero no tiene relevancia alguna cuando se trata de esos temas.

Alguien me dijo una vez, "Tío, hoy día estas cosas cuestan dinero." Obviamente, el dinero le hará más fácil explorar esas áreas.

Claro que el dinero te posibilita el acceso a las cosas mejores de la vida. Pero *esto no es lo que yo estoy diciendo.* Lo que quiero sugerirle es la existencia de mundos que funcionan más allá del dinero. De verdad que existen. Piense en ellos.

Seguro que no necesita del dinero para pensar en algo, ¿verdad? Ese mundo -el de los pensamientos- es otro mundo que no depende del dinero.

Usted no quiere tener dinero por el dinero en sí mismo, ¿no? Por supuesto que no; esos trozos de papel verde no tienen ningún valor. El dinero es deseado por lo que se puede conseguir con él. Bien, pase un rato pensando en esas cosas que el dinero le puede proporcionar. Deje que su mente se recree en los maravillosos tesoros que la vida puede ofrecer.

Al hacer esta recomendación, no le estoy sugiriendo que cambie su comportamiento. Un conocimiento de esos mundos no necesariamente tiene que alterar su vida. Sin embargo, este conocimiento, le hará ver que en la vida no todo es el dinero. Hay mundos apartados del dinero que le están esperando. Existen universos enteros en que el dinero no tiene ninguna relevancia. Compruébelo. Viva esas realidades de forma intensa. Valórelas. Disfrute esos milagrosos mundos. Confórtese *en su existencia*.

No se preocupe en demasía por el dinero. Obtenga todo el placer posible de cada cosa que se cruce en su camino, y aprenda a disfrutar de la vida. *Deténgase de una* vez *y páselo bien*. ***Vuelva*** a nacer. Se l*o* ***merece***.

CREARÍA VIDA...

Carlos tenía poco más de veinte años cuando le conocí, estaba en la ruina total. Vivía en un estudio diminuto y estaba siendo desahuciado por no poder pagar la renta.

Ni siquiera esta desgraciada situación, le apartó de su obsesión por el dinero. Se pasaba casi todo el tiempo pensando en el dinero.

Algunas noches se despertaba y empezaba a diseñar áticos y proyectos sobre sus futuras riquezas. Estaba siempre estudiando planes de negocios y estrategias de inversión. También estaba al tanto de las últimas técnicas de pensamiento positivo. Para cualquiera que no le conociera, Carlos era la imagen clara de un hombre a punto de triunfar. Todo el que se encontraba con el, sacaba la conclusión de que era una persona destinada al éxito.

Todos estaban equivocados. Carlos no llegó a ningún lado. Diez años después, todavía estaba encerrado en un apartamento leyendo Libros sobre economía. Tuvo dos mujeres, dos úlceras y una docena de ideas de negocios.

Un día, me lo encontré y me dijo, "No consigo entenderlo. Nunca me sale nada bien. Lo he intentado todo. Si algo no cambia pronto, no sé qué voy a hacer."

Cuando me dijo aquello, vi claro cuál era su problema. Tenía una adicción feroz a la idea de tener éxito en la vida. Lo que todo el mundo interpretaba como una actitud positiva, era realmente una negativa adicción al dinero. A Carlos le aterrorizaba el fracaso. Todas sus motivaciones estaban basadas en el miedo, síntoma claro de una adicción.

Con voz lenta, pero animosa, le hice una pregunta. "Carlos, ¿estás contento con la ruina que tienes encima?" " No, por Dios!" -gritó,- "antes prefiero la muerte que seguir así!." Le miré a los ojos fijamente y le dije, "Carlos, creo que ya llevas bastante tiempo aguantando. Puede que todavía te quede bastante hasta que salgas de esta situación. Quizás lo mejor sería que lo aceptases, te despreocuparas e intentaras disfrutar. "No estaría tan mal, ¿sabes? Hay otras cosas en la vida."

Esas palabras debieron hacer algún efecto en él. No me contestó; se quedó allí sentado pensando. Esa misma noche, Carlos quiso volver a ponerse a estudiar sus libros

de economía. Le dije que no lo hiciera. Le dije que dejara a un lado todas sus gráficas, tablas y libros de economía y se viniera conmigo a un concierto de rock. Aceptó.

Al día siguiente, le enseñé a llevar un programa de glad-giving. También le recomendé que buscara alguna actividad en la que pudiera sumergirse. Se apuntó a un gimnasio. Por primera vez en su vida, Carlos se empezó a interesar por algo distinto del dinero. Supongo que pensaría que si aún le quedaba algún tiempo de carencias, podría hacer algo entre tanto.

Más o menos un año después, me lo encontré en unos grandes almacenes. Tenía un aspecto fabuloso. No sólo físicamente estaba impresionante, sino que además derrochaba confianza en sí mismo. Su negocio iba extraordinariamente. Tenía coche nuevo, casa nueva y novia nueva. Me dijo que estaba Encantado de la vida que llevaba.

"¿Todavía te preocupa el dinero?" -le pregunté.

En absoluto" - contestó él. Luego puso su mano en mi hombro y me dijo algo que jamás olvidaré. "Sabes, Víctor, me da igual si me arruino. Ya lo he estado antes. Tener dinero está bien, y ¿qué?. Dudo que alguna vez me vuelva a arruinar, pero si esto ocurre, *c'est la vie."*

Había conseguido transformar la terrible adicción que tenía en una preferencia. Obviamente, prefería tener dinero a no tenerlo, pero aquel estado de adicción pertenecía ya a un lejano pasado. Carlos había reducido su fuerza de repulsión hacia el dinero. Esto le permitió hacer que todo lo que intentó -todos sus proyectos económicos- le diera resultado.

La verdad es que es muy difícil encontrar a alguien con el grado de adicción que tenía Carlos. Pero, sea cual sea el grado de adicción, ésta se ocupará de hacer su trabajo sin dejarse notar y al final conseguirá que el dinero vuele de su vida. ¿Por qué no minimizarla?

¿Por qué no eliminar esa fuerza que hace que todo lo que usted intente, le salga mal?

Ahora ya sabe una forma de hacerlo. La adicción es la culpable de todo. Libérese de su adicción al dinero y éste aparecerá en su vida. Si elimina la molesta adicción, esa que no deja de "soplarle en el cogote", podrá empezar a crear la vida que quiere.

Adelante, levántese de la silla y haga que esa sonrisa de felicidad se vea en su cara. No se preocupe, sea cual sea su meta, vivirá una aventura grandiosa que le dará enormes beneficios.

CAPÍTULO 11

EL MÉTODO TWO PRONG

LA INFORMACIÓN DE este capítulo es el tema central objetivo de todo el libro. Las páginas anteriores sirven para usted pueda entender el contenido de este capítulo. Léalo cuidadosamente y préstele total atención.

MANEJAR TODO EL PODER...

Usted conoce en este momento dos leyes vitales del Universo. La Ley de Atracción dice que uno atrae las imágenes que contiene en su subconsciente. Ley de Repulsión argumenta que uno repele aquello a lo que es adicto. Estos dos conceptos forman la base de una eficaz teoría que nos ayuda a crear una fuente dinero.

IMAGEN———>ATRAE   ADICCIÓN———>REPELE

Lo que usted debe ahora introducir en su vida es lo que llamo "método *two-prong"*. Esto es exactamente lo que he estado describiendo durante todo el libro.

Su práctica del glad-giving le proporcionará un estado consciente de menor adicción al dinero, lo cual dará como resultado una disminución de la fuerza de repulsión en su vida, la disminución "libera" al dinero para que llegue a usted. Al mismo tiempo, sus afirmaciones van implantando las imágenes que usted elige en su subconsciente. Esto resultará en un aumento de su fuerza de atracción hacia el dinero.

En otras palabras, su glad-giving libera al dinero para que vaya en cualquier dirección. Sus afirmaciones entran en acción y lo atraen hacia usted, en su dirección. Este es, en esencia, el método *two-prong* -el método más poderoso que existe a la hora de crear una corriente positiva de dinero hacia su vida.

(La expresión "two-prong" viene a significar en castellano "dos puntas", de las que efectivamente dispone este método.)

<u>EL MÉTODO TWO-PRONG</u>

Acción	Efecto	Resultado
Afirmaciones	Implantación de Imagen	Aumento de la fuerza de atracción
Glad-Giving	Transformación de la Adicción	Disminución de la fuerza de repulsión

Si desea acabar con todos sus problemas económicos para siempre, practique

el método two-prong. En otras palabras, combine las Afirmaciones y el glad-giving. Para conseguir beneficios totales, es necesario llevar a cabo ambas cosas, no basta con hacer una.

No se puede saber, sin probar en la práctica, si en su caso es suficiente realizar sólo una de las dos partes del método para obtenerlos beneficios. Pudiera ser. En muchos casos, sin embargo, no ha dado resultados óptimos. Necesita que las dos están *trabajando para usted al* misino tiempo. AL realizar las afirmaciones y el glad-giving Conjuntamente, tendrá en sus manos todo el poder del método two-prong.

ANDAR CON AMBAS PIERNAS...

Vamos a examinar cómo hará su trabajo el método. Posiblemente, si es usted como la mayoría de la gente, comenzará como se observa en las ilustraciones.

USTED DINERO

Llegada de dinero

Observe que tanto su fuerza de atracción como la de repulsión están presentes. Como se puede ver, su fuerza de repulsión es mucho mayor que su fuerza de atracción. Así, el dinero tiende a alejarse de usted.

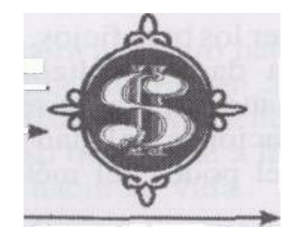
Supongamos que decide usted realizar sólo la parte de las afirmaciones, no el glad-giving. Sin ninguna duda, su fuerza atractiva hacía el dinero, crecerá. Pero, al mantener el mismo grado de adicción al dinero su fuerza de repulsión sigue con la misma intensidad y pueden pasar dos cosas. Primero, puede que aumente la fuerza de atracción, pero no lo suficiente como para que supere la fuerza de repulsión. Esta circunstancia está reflejada en la Siguiente ilustración.

USTED ***DINERO***



Fuerza de atracción

Fuerza de repulsión ——



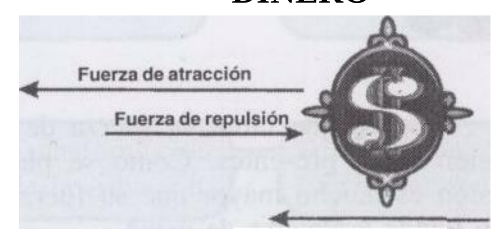
LLEGADA DE DINERO

Como podemos ver, la dirección del dinero sigue siendo la contraria a usted. Aunque ha aumentado su fuerza de atracción, su fuerza de repulsión es lo suficientemente grande como para seguir contrarrestando ese aumento.

La segunda posibilidad, se dará sólo si sus afirmaciones han conseguido incrementar el nivel de su fuerza de atracción hasta situarla en un nivel capaz de "derrotar" a su fuerza de repulsión. La siguiente figura ilustra esta circunstancia.

USTED **DINERO**





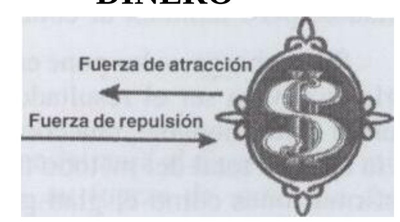
Llegada de dinero

Aquí vemos cómo la dirección del dinero es ahora distinta. Ahora se dirige hacia usted. En este caso, haciendo sólo las afirmaciones, ha aumentado su fuerza de atracción lo suficiente para que llegue a ser mayor que la de repulsión. Tenga siempre presente que nunca se sabe de antemano lo que puede ocurrir -es decir, si las afirmaciones por sí solas van a ser capaces de hacer que su fuerza de atracción supere a su fuerza de repulsión.

Ahora, pensemos que decide intentar sólo llevar a cabo el glad-giving, no las afirmaciones. De nuevo, tomando la ilustración de la página 205 como punto de comienzo, pueden pasar dos cosas. Primero, que disminuya su fuerza de repulsión, pero no lo suficiente como para que sea menor que su fuerza de atracción. Esta circunstancia la podemos observar en esta ilustración.

USTED **DINERO**



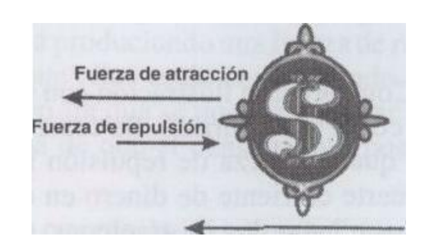


LLEGADA DE DINERO

Observe cómo ha reducido su fuerza de repulsión, pero no lo suficiente como para que su fuerza de atracción sea mayor. En este caso, el glad-giving por sí solo, no cambia la dirección del dinero.

La segunda posibilidades la de que con sólo hacer el glad-giving, consiga reducir su fuerza de repulsión hasta un nivel tan bajo que permita que su fuerza de atracción domine. Esto está ilustrado de esta forma:





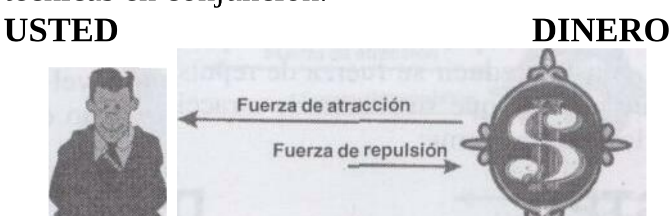
Llegada de dinero

Como vemos, la dirección del dinero ha cambiado hacia la suya. En este caso, el glad-giving por sí solo, se ha bastado para reducir su fuerza de repulsión de tal forma que ha quedado por debajo de la de atracción.

Como hemos podido comprobar, intentar emprender la realización de las afirmaciones o el glad-giving en solitario, puede no dar buenos resultados. No hay forma posible de predecir qué puede pasar. Si prueba a hacerlo de esta forma, puede que tenga resultados, pero también al contrario.

Sin embargo, si los pone en funcionamiento a la vez, puedo decirle cual va a ser el resultado: El método two-prong creará, de forma incuestionable, una corriente de dinero en su dirección. Con la energía total del método trabajando en su beneficio -tanto las afirmaciones como el glad-giving- no hay margen de error. Al poner en práctica ambas técnicas, simultáneamente estará aumentando su fuerza de atracción y disminuyendo su fuerza de repulsión. La figura que sigue ilustra la eficacia de la aplicación de esas técnicas en conjunción.

USTED **DINERO**



Llegada de dinero

Compare esta ilustración con la de la página 205. Observe que dos cosas han ocurrido. Su fuerza de atracción a aumentado, a la vez que su fuerza de repulsión ha disminuido. El resultado es una fuerte corriente de dinero en dirección favorable a usted. Al comparar estas dos ilustraciones, se ve claramente la potencia del método two-prong.

Cuando usted era un niño, casi un bebé, su madre no le enseñó a andar con un solo pie, ¿verdad?. Aunque era posible, es posible andar con un solo pie, ella sabía que utilizar los dos era mucho más efectivo.

Del mismo modo, usted tiene la posibilidad de generar una corriente de dinero usando sólo las afirmaciones o el glad-giving. Puede ir a "pie cojo" poniendo en práctica sólo una de ellas. Sin embargo, si utiliza las dos a la vez, llegará mucho antes y mejor donde quiera.

TRABAJAR EN TÁNDEM...

Si practica las afirmaciones atraerá al dinero. Si, al mismo tiempo, es un adicto al dinero, su fuerza de atracción deberá sobrepasar **a su** fuerza de repulsión para que aparezcan los resultados. Si su poder de crear imágenes es lo suficientemente fuerte como para generar una fuerza de atracción mayor que la de repulsión, entonces, utilizar sólo las afirmaciones será suficiente, y el dinero llegará a su vida. Si por el contrario, su adicción al dinero es demasiado grande, las afirmaciones seguramente no serán suficientes para vencer a su fuerza de repulsión, al menos no durante un largo período.

El perfecto entendimiento de esas dos fuerzas explica por qué el "pensamiento positivo", por sí solo, no funciona a mucha gente. Lo intentan, piensan y piensan hasta que les duele la cabeza, y aun así, no consiguen obtener resultados. Esto se debe a que todo el tiempo que pasan pensando positivamente, siguen con su adicción al dinero, la cual está produciendo una fuerza de repulsión mayor que la de atracción que ellos están consiguiendo. De esta forma, el dinero pasa de largo sin que se puedan explicar por qué. Esta gente acaba convencida de que el pensamiento positivo no funciona.

En ese momento es cuando la otra "punta" (prong) del método entra en acción. El glad-giving le libera de la adicción al dinero, lo cual, minimiza su fuerza de repulsión. Una vez que esto ha sucedido, las afirmaciones pueden dar completos resultados. En otras palabras, el glad-giving allana el terreno para que las afirmaciones actúen. Este método consta de dos partes y hay que practicarlas a la vez. Ahí es donde radica su gran potencial.

Le contaré una historia que le ocurrió a un tal Scott. Scott era un tipo muy testarudo. No quiso en ningún momento emplear ambas técnicas al mismo tiempo. Decidió ir alternando. Escribiría afirmaciones durante unos meses y luego donaría dinero. Luego volvería a las afirmaciones, y así sucesivamente. La verdad es que tuvo algo de éxito. Durante dos años y medio, estuvo trabajando, con un sueldo bastante alto, en una televisión por cable, se caso y compró una casa. Llegó a sentirse razonablemente contento y orgulloso de sus esfuerzos.

Un día le pregunté, "Bueno Scott, ya llevas haciendo esto unos años; ¿has resuelto ya todos tus problemas económicos?"

"No me va mal." contestó. "No puedo quejarme."
"Ya, pero, ¿te has desecho de todas tus preocupaciones financieras?" dije yo.

Estuvo pensando un momento. Luego me contestó, "Bueno, no. Tengo facturas que pagar. Me preocupan lo mismo que a cualquiera. Hay muchos gastos."

Yo le hice una sugerencia. "Scott, intenta poner en práctica las afirmaciones y el glad-giving conjuntamente durante seis meses. Si después de ese tiempo quieres, puedes volver a lo que haces ahora. Debes probar." El aceptó mi sugerencia.

Unos meses más tarde, Scott me invitó a cenar -en uno de los restaurantes más lujosos de San Francisco. En cuanto me vio, me dijo, "¡Mi gran amigo Víctor!"

Cuando pidió que trajeran una botella de Chablis de 10000 Ptas., no pude resistir la tentación de preguntarle, "¿Puedes permitirte ¿esto?"
Él sonrió y me contestó, "Eh, el dinero ya no es un problema para mí."

Supe exactamente lo que quiso decir con aquello. Scott había descubierto el potencial y las ventajas de poner en práctica las afirmaciones y el glad-giving en conjunción. Las afirmaciones, por sí solas, pueden darle resultado. Pero también puede darse el caso de que los resultados no sean tan impresionantes como se pudiera esperar. Quizás requieran de un apoyo. El glad-giving, por sí solo, puede darle resultado. Pero, de nuevo, es posible que no sean resultados demasiado impactantes. Puede que también requiera de un apoyo. Ahora, unamos ambos elementos. Combinemos glad-giving y afirmaciones -y, ¡atención! Las dos técnicas, trabajando en tándem, no pueden fracasar. Con total seguridad, el método **two-prong** generará una sólida afluencia de dinero a su vida.

GANAR EL PARTIDO...

Quizás piense que este método no tenga nada que ver con la realidad del día a día. Quizás crea que no tiene ninguna relación con la tarea de ganar dinero. Quizás estime que este método está basado en la superstición y no tiene posibilidades de hacer su efecto sobre nada. Si es así, está completamente equivocado. El método two-prong está íntimamente relacionado con la tarea de . ganar dinero.

Decir que el dinero existe gracias al poder creativo de la mente, no significa que nos estemos alejando de la realidad. El dinero es real. Tire una moneda al suelo y oiga el ruido que hace al caer; eso es una realidad. Decir que el dinero se hará una realidad (aparecerá) gracias al subconsciente no es restarle realismo. Esta etérea conexión meramente explica la existencia del dinero desde una perspectiva más profunda a la del mundo material. El mundo material es un aspecto del mundo inmaterial; el dinero es otro aspecto del mundo inmaterial.

A través de todo el libro, me he estado centrando en el concepto de las "fuerzas" y el efecto que causan a "la afluencia del dinero". No he discutido temas financieros desde el punto de vista de la obtención de trabajo, el ahorro de dinero, las inversiones piramidales, la compra de propiedades, el mercado bursátil o cualquier otro sistema específico de ganar dinero y acumular riquezas. Todos esos métodos son buenos hasta donde pueden llegar. Todos tienen su tiempo y lugar, pueden ser útiles. Mucha gente los utiliza para formar su camino hacia la riqueza. Sin embargo, muchos otros los utilizan y no les da resultado, fracasan. ¿Por qué? Por qué si dos personas utilizan un mismo método para hacerse ricas, ¿una tiene éxito y la otra fracasa? Le diré el porque. Porque

los planes para ganar dinero son sólo una solución superficial a los problemas económicos.

Este libro no le instruye a la hora de elegir una carrera, ni le enseña ninguna estrategia financiera. Y no porque me haya olvidado o equivocado. He evitado esos temas intencionalmente, porque mi método funciona a un nivel mucho más profundo. Los trabajos, inversiones o planes monetarios que usted persiga son cosas circunstanciales. Si quiere resolver todos sus problemas económicos para siempre, tendrá que dirigirse a la raíz de la situación.

Si la corriente del dinero no pasa por su vida, todos los consejos que reciba serán infructuosos. Los buenos trabajos se le escaparán; planes monetarios "infalibles", le fallarán inexplicablemente. Misteriosamente, un golpe de mala suerte tras otro le alejarán del éxito.

Por el contrario, una vez que haya creado una corriente de dinero hacia su vida, el dinero le llegará. Y esto es así. *Cómo* no es el problema. Conseguirá aquel trabajo; acertará en la compra de aquella propiedad; le irán bien sus inversiones en bolsa. No se equivocará. Encontrará el éxito en cualquier rincón. Las cosas que le ocurran le parecerán sorprendentes, pero le ocurrirán.

Lo que tenga que pasar para que el dinero llegue a usted pasará -sean cuales sean las probabilidades, sea cual sea el tipo de su plan monetario, lo conseguirá.

Una vez que su corriente monetaria esté establecida, el dinero no tendrá más remedio que llegar. Ha de ser así. Las leyes de la física lo garantizan. Ya podrá relajarse y disfrutar de su viaje hacia la prosperidad. Trabaje en lo que quiera; persiga la meta que le apetezca; haga lo que le guste hacer; y vea su explosión económica llegar. **Y,** ante todo, ¡deje de preocuparse!.

Piense en la energía que está gastando al intentar ordenar su vida para conseguir obtener un bienestar financiero y paz mental. Mientras tanto, su búsqueda de la seguridad se hace más difícil año tras año. Al compararse con la gente que le rodea, está bajando sus aspiraciones y llegando a la conclusión de que la total libertad económica es imposible de alcanzar para usted. ¡Tonterías! El método two-prong le dará la posibilidad de alcanzar el nivel de vida más alto que jamás haya pensado -al igual que cualquier otra meta que se pueda proponer.

Entienda que yo no sólo quiero que se haga rico. Puede que esto ocurra, pero las riquezas no son el asunto principal que nos ocupa. Usted compró este libro para conseguir resolver sus problemas económicos para siempre. En esta frase va implícito el deseo de conseguir a la vez liberarse de todas sus preocupaciones. Cuando elimine todas estas, resolverá de forma directa todos sus problemas económicos.

No estoy diciendo que mediante las afirmaciones se vaya a hacer multimillonario. Tampoco que lo vaya a conseguir con el glad-giving. Ni siquiera que lo conseguirá usando ambos a la vez. Lo que digo es que este método dará lugar a una corriente positiva de dinero que entrará en su vida. Una vez haya conseguido esto, habrá solucionado todos sus problemas para siempre. Tan simple como eso.

Para conseguir cualquier propósito y hacer que perdure, debe hacer dos cosas: debe crear una imagen gráfica de su propósito, y no obsesionarse con su consecución. El método two-prong cumple ambas condiciones. Cuando lo practique con verdadero convencimiento, conseguirá lo que quiera.

A mucha gente le resulta difícil aceptar mi mensaje de esperanza cuando lo reciben por primera vez. ***"La prosperidad no puede ser tan fácil de conseguir."*** es lo que piensan; ***"este método no puede ser lo que me traiga el éxito; una persona con éxito tiene que poseer grandes conocimientos sobre economía; el llegar a ser rico debe costar esfuerzos sobrehumanos."*** ***¡Están equivocados! ¡Por completo!*** Aplicando este método solucionará todos sus problemas económicos para siempre, y lo hará de una forma tan rápida que se quedará boquiabierto.

La combinación de las afirmaciones y el glad-giving causará un efecto tan sorprendente, que el dinero no se le resistirá. El método two-prong tiene todas las posibilidades de triunfar. Las afirmaciones les funcionan a unos. A otros les va bien el glad-giving. En conjunción, son infalibles. El partido está ganado. Todo depende de usted.

EMPEZAR UNA NUEVA VIDA...

Las reglas del universo seguirán su curso haga lo que haga. Si decide aplicar esas leyes a su vida, mejor para usted. Si decide no aplicarlas, no tendrá a nadie más que culpar que a usted mismo de su desorden y fracaso económico. Me estoy dirigiendo aquellos de ustedes que creen que lo saben todo, y todavía se quejan de su suerte en la vida. Me dirijo a aquellos que se niegan a afrontar sus dudas. Si piensa que usted es demasiado «sensato» como para creer lo que digo en este libro, lo siento por usted. Seguirá padeciendo historias tristes y desafortunadas.

Por otra parte, a aquellos que demuestran tener una mente más abierta, decirles que les tengo el mayor de los respetos.

Felicito a aquellos que han decidido probar las técnicas que se enseñan en este libro. Les serán de mucha utilidad. Les ayudará a avanzar y prosperar en todas las áreas de la vida. Experimentarán la llegada constante de tremendas satisfacciones. Tendrán una consciencia nueva, libre de confusión y preocupaciones. Le abrirán la puerta a una vida nueva, una vida que estará en armonía con todas sus ambiciones.

No ponga la excusa de que no tiene el dinero suficiente para llevar a la práctica este método, porque no se requiere ningún dinero para hacerlo. No diga que es muy sacrificado de poner en práctica, porque no cuesta ningún trabajo. No diga que no tiene tiempo, porque no hay nada mejor en que gastar unos minutos al día. No me puede decir que el método two-prong es muy complicado, porque hasta un niño de seis años lo podría hacer -¡lo ha hecho!-. No me diga que está completamente satisfecho con la vida que lleva y que no le gustaría mejorar, porque se estaría engañando a sí mismo. Le aseguro que no será capaz de encontrar una excusa válida.

LA MAYORÍA DE LA GENTE SE PASA EL TIEMPO *PREPARÁNDOSE* PARA VIVIR, PERO AL FINAL *NUNCA* VIVEN DE VERDAD

¿Es usted uno de los que les pasa esto? Si es así, no deje pasar ni un minuto más y empiece a vivir. ¡Ya puede hacerlo! Puede empezar en cuanto lo desee su nueva vida. No hay razón para retrasarse.

Vivir el momento es lo mejor para encontrar la felicidad. De hecho, este principio ha sido llamado el ***"secreto"*** de la felicidad. *Ahora mismo* es cuando debe usted intentar ir a por su nueva vida de riqueza. ***Ahora mismo*** es cuando se tiene que agarrar a aquello que desea. ***Ahora mismo*** es cuando tiene que decidirse a actuar. No después. ***¡Ahora mismo!***

Ha llegado la oportunidad de cambiar su vida. El momento de empezar es este mismo. Nunca habrá una ocasión mejor, nunca le será tan fácil. ***Este es el momento más precioso que jamás haya existido para usted***. Valore la importancia del momento, que va a marcar el comienzo de su nueva vida. Un nuevo día está amaneciendo para usted, y el sol brilla con más fuerza que nunca. Todo está a su favor. Gracias a Dios, por fin se va a deshacer de las pesadas cargas. Estoy seguro de que está disfrutando al leer esto, porque yo lo estoy haciendo al escribirlo.

En este glorioso momento, va a empezar una nueva vida -una vida de tranquilidad y confort, una vida de disfrute y alegrías. Encontrará felicidad y prosperidad máximas. Esto no es una broma! ¡Créalo! Sé que lo hará. Confío en usted.

¡LE DESEO LO MEJOR PARA SIEMPRE!

CAPÍTULO 12

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

LAS QUE SIGUEN son las preguntas más frecuentes que suelen hacer sobre el material de este libro. Están basadas en discusiones y entrevistas llevadas a cabo durante años. Espero que este capítulo conteste a todas las dudas que le hayan podido surgir.

MAXIMICE SU FUERZA DE ATRACCIÓN...

P.. Dice usted que los pensamientos crean la realidad. Ya lo había oído antes. Pero, ¿en qué se basa? ¿Hay alguna forma de demostrarlo?

R... Sí. Hay muchas formas de demostrarlo. La Ley de la Atracción es irrefutable y ha pasado positivamente todo tipo de tests de investigación. En los últimos años, los científicos han descubierto gran cantidad de evidencias que indican que los pensamientos humanos ejercen una influencia directa, sobre la realidad física. Estudios modernos han acabado demostrando la vieja máxima: "La mente sobre la materia."

P... Me gustaría creerlo. Pero, ¿cómo se puede probar?
R... ¡Olvide la evidencia científica! A través de miles de años, gente intuitiva ha sabido que los pensamientos crean la realidad. Las filosofías orientales llevan enseñando esto desde el comienzo de los tiempos. Olvide esto también. Por supuesto, que la mejor forma que tiene de probar si funciona o no es por sí mismo. Empiece un programa de afirmaciones. Después, ya no le volverá *a* preocupar si se puede probar científicamente o si concuerda con las ideas filosóficas. Cambie sus pensamientos a nivel del subconsciente, y vea como su vida se transforma. Todo su mundo cambiará -cosas que nunca imaginó que pudieran cambiar, ahora lo harán. ¿Le valdrá esto como prueba?

P... ¿Qué pasa si no me creo todas esas teorías?
R... No tiene porqué hacerlo. Si prefiere no aceptar el hecho de que su mente tiene poder para influir en la realidad, muy bien. Pero, lo crea o no, su subconsciente posee ese poder. Y usted puede usarlo en su beneficio.

P... ¿Cómo crea el subconsciente la realidad?
R... No lo sé. He de ser sincero con usted; no sé cómo funciona. Pero sí sé que funciona, que es lo que me importa. Mediante un método desconocido e incomprensible para la lógica humana, el subconsciente influye en la energía del universo con el objeto de transmutar las imágenes convirtiéndolas en sus correspondencias físicas.

Su mente conoce el proceso secreto por el cual las imágenes son convertidas en realidades. Yo no conozco los detalles de este secreto, y lo prefiero así. Tampoco sé como funciona la fuerza de la gravedad, pero sé que existe. No tiene que saber cómo funciona este método. Lo único que debe saber es que funciona. Pruébelo y lo verá.

Le sugiero que acepte este método igual que acepta la medicina que le manda el médico sin tener que pedirle una explicación científica de su funcionamiento.

P... ¿Qué pasará si decido no seguir el método?

R... Bien. Usted es libre de decidir lo que quiera. Pero le diré algo: ya lo está haciendo, aunque sea involuntariamente, y sin querer. Quizás usted ya ha estado imaginando una carestía de dinero, una falta de éxito, falta de felicidad. Si ha estado visualizando una vida de sufrimientos, es exactamente lo que tiene. Usted es el que crea y maneja su futuro. De forma consciente o inconsciente, usted está moldeando su destino. Para bien o para mal, usted es el que construye el escenario en el que va a vivir en un futuro. Las experiencias que tiene en la vida son las mismas que antes ha imaginado en su mente. Esos pensamientos que ha estado teniendo en su subconsciente son los que está realizando ahora en su vida real.

P... ¿Hay alguna forma de evitar que esto ocurra?
R... Me temo que no. Usted puede decidir no creer en todos estos conceptos si así lo desea, pero, le guste o no, las cosas son como son y los hechos son hechos. Preste atención. Lo que yo estoy divulgando en este libro, es una ley desconocida para la mayoría de la gente. Esta ley siempre se ha cumplido. Mire a su alrededor. ¿.Cómo le va la vida? Cualquiera que haya sido su respuesta, es el resultado de sus ideas. La razón de que las cosas sean como son está en las imágenes de su subconsciente. No tiene que temer este hecho. Saber el funcionamiento de las cosas le dará poder. Podrá utilizar este conocimiento para su propio beneficio. Ahí está para ser explotado.

P.. ¿Son las afirmaciones una técnica eficaz?
R.. ¡Por supuesto que sí! Las afirmaciones son el método más eficaz conocido para reprogramar el subconsciente. Y en el subconsciente están las soluciones. Todos los demás métodos, si llegan a funcionar, serán eficaces sólo en la medida en que sean capaces de influir en el funcionamiento interno de la mente.

P ...¿Otros métodos para hacer dinero pueden funcionara verdad?
R... Seguro. Pero sólo si su mente les deja. Supongamos que intenta realizar un plan basado en bienes inmobiliarios y consigue tener éxito económico. Lo cierto es que, las posibilidades de éxito están en su propio subconsciente. Ese plan le parecía tan bueno, que le hizo convencerse -subconscientemente- de que se haría rico. La apariencia externa dice que su plan es lo que le dio el éxito. Sin embargo, otros han intentado llevar a cabo el mismo plan y no les ha dado ningún resultado. Para tener éxito, uno debe estar convencido a nivel de su subconsciente. El método de las afirmaciones es el mejor que se conoce para conseguir llegar e influenciar al escurridizo subconsciente.

P... Debe uno estar convencido de que las afirmaciones me van a funcionar para que funcionen?

R... Ni hablar. Lo que tiene que hacer es realizar el programa. El de las afirmaciones es distinto de otros métodos que requieren de una fe total como primer paso.

Otros métodos dicen, "Primero tenga fe. Luego vendrá lo demás"

La réplica lógica es, "¿Cómo consigo tener fe? ¿Dónde la consigo?" Nunca he conseguido oír una respuesta satisfactoria para esas preguntas.

Por el contrario, yo le digo, "Primero haga las afirmaciones, y luego vendrá todo lo demás."

Esto es lo bueno de las afirmaciones: una vez que empiezas a realizarlas, experimenta resultados. Más tarde, la fe llega con naturalidad. En poco tiempo, la fe será habitual.

P... ¿Cuántas afirmaciones puedo hacer cada vez?

R... Eso por supuesto, depende de usted. Debe hacer aquellas con que se sienta bien, el número de ellas que a usted le convenga. La experiencia ha demostrado que, para la mayoría de la gente, una cantidad aceptable y efectiva estaría entre una y diez.

P... ¿Es conveniente cambiar las afirmaciones de forma regular?

R... Cambiará sus afirmaciones quiera o no. Modificar las afirmaciones es algo normal; no le importe hacerlo.

Tim quería perder peso. Pesaba unos 120 kilos cuando por primera vez le hablé de las afirmaciones. Ese día le pregunté cual creía que sería su peso ideal. Me contestó que unos 90 kilos. Le sugerí que hiciera una afirmación declarando que pesaba 90 kilos. Entonces se negó. Decía que eso no era razonable. Quería empezar consiguiendo bajar hasta los 110 kilos. No quería tener que llevarse un disgusto si no lo conseguía. Por eso no se arriesgó demasiado. Aunque yo le aseguré que era posible, Tim era muy escéptico. Empezó con una afirmación para llegar a los 110 kilos.

Perdió peso tan rápidamente, que en un mes, modificó su afirmación, "Yo, Tim, peso 100 kilos." Cuando llegó a esta cifra, volvió a modificar su afirmación, hasta llegar a los 90 kilos. Por supuesto, que al final llegó a pesar esos 90 kilos que deseaba.

Más tarde, Tim se dio cuenta de que incluso esos 90 kilos eran los que se le habían ocurrido, influenciado por su pensamiento negativo. Siendo optimista, vio que lo que realmente quería era pesar unos 80 kilos. Hizo una nueva afirmación. Hoy, Tim pesa 80 kilos, y ahora está centrado en arreglar otros aspectos de su vida.

P... ¿Por qué no me dice las afirmaciones que usted utilizó? ¿No podría usar yo las mismas?

R.... No. Cada uno es diferente de los demás y tiene deseos distintos. Usted es diferente. Incluso algunos deseos que pueden ser generales como los de "éxito" o "riquezas" deben ser expresados por usted, especificando su caso. Parte de la eficacia de este método está causada por el hecho de que le obliga a examinarse a sí mismo y descubrir lo que quiere. Tiene que determinar, en detalle, exactamente lo que usted, como individuo único, quiere.
El Apéndice A contiene una lista de ejemplos. No olvide que esta lista es sólo una referencia para ofrecerle ideas a la hora de formular sus propias afirmaciones. Bajo ningún concepto debe coger una afirmación de la lista y utilizarla palabra por palabra.

P... ¿Por qué tengo que hacer afirmaciones? ¿No bastará ***con pensar*** positivamente?

R.... Recuerde, su objetivo es controlar las imágenes que debe implantar en su subconsciente. La técnica del habla y la escritura que se emplea en las afirmaciones es la más eficaz que se conoce para conseguirlo.
¿Es usted capaz de "pensar positivamente" a nivel del subconsciente? Lo dudo muchísimo. Si lo es, tiene más habilidad que yo y que todos los que yo conozco. Puede que sea capaz de pensar positivamente a nivel consciente, pero esto no es suficiente.
Su mente consciente sabe perfectamente cómo engañarle, cómo aparentar cambios, cuando su subconsciente sigue inalterado. La técnica de las afirmaciones es la forma más segura para llegar directamente a su subconsciente.

P... Me siento ridículo haciendo esto, leyéndome a mí mismo, rescribiendo lo mismo una y otra vez. ¿Qué puedo hacer para no sentirme así?

R... Nada. Siga haciéndolo como hasta ahora.

Recuerde el caso de Tim. Llegó a perder más de cuarenta kilos utilizando las afirmaciones. A él le ocurría exactamente lo mismo que a usted cuando empezó. Era el típico "macho", y se sentía ridículo al leerse las afirmaciones cada día. De todos modos, lo siguió haciendo. Ahora, cuando veo la confianza en sus ojos, no tengo que preguntarle, "Eh, Tim, ¿todavía te sientes ridículo?" Le puedo asegurar que no.

Ya sé que uno piensa que está haciendo el tonto al principio. Es normal. En esos instantes todavía no sabe si la técnica le va a funcionar. Pero lo hará. El mejor modo de curar esos síntomas es conseguir un poco de éxito. El sentimiento de ridículo se le pasará.

P... Dice usted que si una persona quiere algo, lo conseguirá.
Algunas veces yo deseo algo con toda mi fuerza y no me sale bien. ¿Por qué me ocurre esto?

R... Hay una gran diferencia entre lo que usted espera o desea conscientemente y lo que quiere a nivel de su subconsciente. Lo único que se hace realidad son las imágenes que se contienen en su subconsciente -imágenes que crean deseos subconscientes-. Normalmente, uno no sabe ni cuáles son esos deseos; y es que, pueden ser diferentes de sus deseos conscientes.

Supongamos que está jugando un partido de fútbol y tiene que tirar un penalty. Espera meter un gol. Puede verse ya metiendo el gol. Lo único que "sabe" es que va a

disparar con toda su fuerza. Dispara, le da mal al balón, y el portero para sin problemas. Usted se queda boquiabierto, sorprendido de lo mal que le ha salido el tiro. ¿Cómo ha podido pasar?

Fácil. Su subconsciente esperaba fallar. Su mente consciente esperaba meter el gol, pero en su subconsciente estaba la imagen de usted fallando el penalty. Aunque usted deseara conscientemente meter el gol, su subconsciente esperaba hacer lo contrario. Lo que espere o desee su subconsciente es lo que usted conseguirá. Esta es una regla sin excepciones.

La mayoría del tiempo, uno no sabe lo que su subconsciente espera, o cómo controlar ese deseo. Esta es la causa de que las afirmaciones tengan tanto poder. Evitan a la mente consciente y se implantan directamente en el subconsciente.

P... ¿Cómo sé si las imágenes que yo quiero se están implantando en mi subconsciente?

R... La única forma *es juzgando los resultados.* No se puede saber ni examinándose a usted mismo ni a su subconsciente. Observe si se producen cambios positivos. Cuando su vida se esté transformando delante de sus ojos, se dará cuenta.

P... Usted dice que debo actuar como si ya tuviera éxito. Dice que debo fingir que soy rico. No le parece que esto es un gran engaño? ¿No estaría siendo un impostor?

R... Sólo al principio. Su forma de pensar y de actuar están interrelacionadas. El mensaje que mandan sus acciones se sumerge en el subconsciente. En poco tiempo, usted será lo que fingía ser. Entonces, su comportamiento no será engañoso. Además, de todas formas, uno se pasa la vida actuando, haciendo un papel; la única diferencia es que hasta ahora ha hecho el papel de pobre. Si hay que actuar, más vale hacer de rico, ¿no? Si su comportamiento está siendo fingido, no le importe. Yo sólo le digo, ¿hace daño a alguien?

P... ¿No es todo este método sólo pensamiento positivo?

R... Por supuesto que no. Como ya dije antes, la disciplina de ¡las afirmaciones es mucho más que pensamientos positivos. Las afirmaciones llegan a los más profundos e íntimos niveles del subconsciente. Puede pensar positivamente todo el tiempo que quiera, y verá que su vida no cambia.

El pensamiento positivo ***no es*** suficiente para producir la clase de cambios dinámicos ***que usted desea***. *Esto es porque **usted es la suma** de todos sus pensamientos.* Sus viejos pensamientos siguen influyendo en su vida mucho después de que usted los haya olvidado conscientemente. Ni todo el pensamiento positivo del mundo puede llegar donde llegan las afirmaciones. De alguna forma desconocida, una práctica diaria de la técnica dé las afirmaciones llegará al origen de lo que le está perjudicando. Las afirmaciones atacan a la raíz.

P ... El pensamiento positivo le funciona a mucha gente. ¿Por qué lo critica?

R... No lo estoy criticando. Sólo estoy comentando sus limitaciones. El pensamiento positivo es bueno, hasta donde consigue llegar. El pensamiento positivo dice: *¿Te sientes inferior? ¿Crees que eres un fracasado? ¿Estás atrapado en un carrusel de interminable pobreza? Si es así cambia tu forma de pensar. Piensa que tienes éxito. Piensa que eres rico. ¡Piensa en positivo!*

Pero ¿cómo? ¡El pensamiento positivo no le dice cómo se debe hacer! Si usted tiene la capacidad de pensar de forma positiva por un poder casual, un don especial o algo así, muy bien. Si no, no tiene nada que hacer.

Supongamos que se dice a sí mismo, "Soy rico". Y su mente le contesta, "¡Lo que eres es un iluso!" Entonces qué hace.

¿Cómo cambia su pensamiento a nivel del subconsciente? Ahí es donde llega el pensamiento positivo, y donde las afirmaciones empiezan su actuación. A través de la repetición de las afirmaciones, se adentrará en su subconsciente y producirá resultados mucho mayores que lo pudiera hacer mediante el pensamiento positivo. Las afirmaciones llegan hasta el fondo.

MINIMICE SU FUERZA DE REPULSIÓN...

P... Dice usted que debo liberarme de la adicción al dinero. ¿No significa lo mismo que decir que no me preocupe por el dinero?

R... Por supuesto que no. Puede seguir preocupándose del dinero y persiguiendo sus metas económicas del modo que quiera. Nada tiene que cambiar externamente. La única diferencia es que debe transformar su adicción en una preferencia. Adopte la actitud de *que* pase lo que pase, no importa. El glad-giving es una forma segura de conseguir este cambio de actitud.

P... ¿No puedo fingir? ¿No bastará con decir que ya no soy adicto al dinero?

R.... No. Aquí no hay posibilidad de fingir. Debe sentirlo de un modo sincero, desde dentro de su mente. Los mecanismos del subconsciente son muy sutiles y no responderán a todo lo que no sean sentimientos sinceros.

P... ¿Hay alguna otra técnica, además del glad-giving, para conseguir liberarse de la adicción?

R... La verdad es que los hay. Muchas religiones orientales someten a sus seguidores a severas disciplinas que dan el mismo resultado.

La hipnosis, la meditación y otras prácticas introspectivas también pueden conseguirlo. Algunos Americanos Nativos llevaban a cabo ejercicios agotadores que causaban efectos similares. Pero de todas esas técnicas, el glad-giving es, con diferencia, el método más directo

y fácil de realizar a la hora de atacar una adicción -y además combate específicamente la adicción al dinero.

P... Entiendo que el glad-giving me pueda hacer sentirme mejor.

Pero, lo que no consigo entender por mucho que lo intente, es qué tiene que ver con la resolución de mis problemas económicos.

R... Lo entiendo. A primera vista, el glad-giving resulta , paradójico. Una vez me dijo una señora, *"¿Dar dinero es la forma , de resolver mis problemas económicos? ¡Es lo más ridículo que jamás he oído!"* Y se marchó para continuar con su vida de medianía y sufrimientos. La última vez que oí hablar de ella, supe que estaba en quiebra total.

La aparente paradoja del glad-giving es precisamente la razón de que mucha gente que se entera de su existencia lo ignore. No les parece lógico. Personalmente, no me importa. Yo le he explicado a usted, lo mejor que he podido, lo más esencial de este método. Le he explicado cómo se transforma una adicción en una preferencia, y cómo al hacer esto, el dinero llegará a su vida. Más no puedo hacer. Si quiere reconocer o no la valía del método es cosa suya.

Intente ponerlo en práctica, y se demostrará a sí mismo que funciona. Después, cuando alguien le diga que el glad-giving no es lógico, se sentirá tal y como yo me siento ahora, intentando explicar esta aparente contradicción. Acabará diciendo algo como, "Entiendo que no le parezca lógico, pero...eh...hmm...bueno..."

A ver si se le ocurre algo mejor que decir.

P... Dice que debería donar entre un 1 y un 5 por ciento de mis ingresos. Si con el 1% es suficiente, ¿para qué querría dar el 5%?

R... Lo crea o no, hay gente que lo hace. Yo sugiero que al comienzo, se dé lo mínimo, el 1%. No es mucho. Si su sueldo mensual es de 100000 Ptas., tendría que dar sólo 1000 ptas. Hay gente que tiene tan buen corazón y disfruta tanto colaborando con buenas causas, que no pueden evitar incrementar esa cantidad. Usted decide. Si da el 5%, bien. Si da el 1%, igual de bien. De cualquiera de las dos formas, su generosidad dice mucho de usted.

P... Yo creo que dar dinero no es un buen modo de administrarlo.

¿Está de acuerdo conmigo?

R... Deje que le cuente una historia. Durante mis años de jugador profesional de poker, tuve el privilegio de conocer a Jack Strauss, un gran ser humano. Jack había ganado el Mundial de 1982, seis años antes de su muerte.

Un día Jack se encontraba en una administración de hacienda. Se le habían reclamado unos trescientos sesenta millones de impuestos retrasados. Mientras esperaba que le llamaran para estudiar su caso, Jack estaba presenciando el caso de una señora que iba antes que él, y que debía unos cuatro millones. Era viuda y no le alcanzaba para pagar

impuestos. El gobierno le estaba confiscando su casa y todas sus posesiones. No paraba de llorar y suplicar. De repente, Jack se levantó y gritó, "¡Por Dios, yo pagaré sus deudas!" Justo de esta manera, así, dio muchísimo dinero a una extraña total, sólo porque sintió pena por ella.

¿Fue esa una mala forma de administrar el dinero? Alguien podría decir que sí. ¿Fue descuidado o irresponsable? Definitivamente, no. Jack sabía lo que estaba haciendo.

Jugando al poker era despiadado. Jugaba agresivamente, luchando por cada partida al máximo. Pero, por otro lado, le gustaba derrochar y dar a los demás. Sabía perfectamente cuándo tenía que ser cruel y cuándo generoso.

El glad-giving no es peligroso. Es una disciplina que requiere de control y fortaleza. Sí, desde el punto de vista de las cuentas, puede considerarse como una administración poco prudente del dinero. ¿Y qué?. Si el resultado final va a ser una mayor afluencia de dinero y la obtención de una vida de serenidad, ¿qué más da? La conclusión es que el glad-giving es la forma más inteligente de administrar dinero.

P... ¿Qué es mejor, donar a individuales o a grupos?
R... Con respecto al resultado, no hay diferencia. Dar a un individual es a veces más fácil y conveniente, ya que puedes ver la cara del que recibe la donación. Pero no haga "trampas". Por ejemplo, no cuente como glad-giving el "sueldo" que les tiene asignado a sus hijos. Si coge a su sobrino y lo lleva al parque de atracciones, y le paga la entrada a unas cuantas atracciones, no cuente el dinero que gaste como glad-giving. Cuando done a individuales, deberá estudiar cuándo se trata de una donación y cuando no.

Cuando done a organizaciones, la cosa está mucho más clara; rellenar el cheque, mandarlo, y ya está. La decisión de cuánto donará a individuales y cuánto a organizaciones, es un asunto de preferencias personales. Haga lo que quiera.

P... Si alguien me debe dinero, ¿puedo perdonárselo y contar esto como glad-giving?

R... Depende. Tiene que cuestionarse si de verdad pensaba recuperar ese dinero. Pensemos que le deben un millón de ptas desde hace 15 años.

Su deudor nunca le ha hablado de pagarle, está totalmente arruinado y, además, tiene una enfermedad terminal. Entonces usted va a visitarlo y le dice que le perdona la deuda. ¿Podría en este caso contar ese millón como glad-giving -y pensar así que ya tiene donaciones pagadas para los próximos diez o doce años? No, porque, de todos modos, usted no hubiera recuperado ese dinero.

Digamos que alguien le debe dinero y le paga una cantidad mensual. Usted le dice que durante los próximos tres meses no tiene que pagarle. ¿Puede contar esto como glad-giving? Sí, porque le está dando un dinero que verdaderamente existe para usted. En general, no recomiendo esta práctica para realizar su glad-giving, pero, desde un punto de vista técnico, es aceptable.

P... ¿Tiene el glad-giving algo que ver con la religión?
R... En absoluto. Prefiero que no se tome el glad-giving como algo relacionado con la religión. Si a usted le parece bien verle alguna connotación religiosa, muy bien; pero la mayoría que lo practica, lo toma como algo científico, no religioso. Es verdad que las religiones fomentan la importancia de dar. Sé que el glad-giving tiene ciertas similitudes con la religión. Pero aquí no estamos tratando ésta, sino el dinero. Además, la benevolencia y la buena voluntad sobrepasan lo religioso, no son exclusivas de ninguna religión.

P... Si yo ya tenía antes asignado un diezmo del 10%, ¿tengo que sumarle otro 1-5% para realizar el glad-giving?

R... No. Su diezmo ya cuenta como glad-giving. Ya está dando más de lo necesario.

P ... No me parece buena idea donar a organizaciones de caridad. Siempre he pensado que eso sólo lo hacían los ricos. ¿Qué pasaría Si yo me negara a dar ningún dinero?
R... Usted mismo ha citado uno de los motivos por el que *debería* donar. Si cree que sólo los ricos pueden hacer donaciones, ¡entonces, cuando haga una donación, se estará comportando como 'uno de esos ricos, ¿verdad? Véase como una de esas personas ¡adineradas que se pueden permitir hacer donaciones caritativas; y colaborar para que el mundo mejore. Está bien acompañado. Ahora es usted un filántropo.

P... ¿Y si no puedo permitirme el glad-giving?
R... Sí que puede. No necesita tener ningún dinero para emprender un programa de glad-giving. No importa lo pequeños que sean sus ingresos; tendrá suficiente. Decir que no se lo puede permitir es una vulgar excusa. Reconózcalo. Si quiere puede inventar excusas; usted es el que tiene que vivir con sus propias decisiones. Es usted libre de no tener ninguna relación con el glad-giving. Muy bien. Pero no diga que no lo hace porque no se lo puede permitir. Eso no es verdad. Si quiere emprender un programa de glad-giving, puede hacerlo -y lo hará. Y el futuro se pondrá a sus pies, como el felpudo que tiene a la entrada de su casa.

RESUELVA SUS PROBLEMAS ECONÓMICOS...

P... *AL* escribir mis afirmaciones para conseguir dinero, ¿no me causará una adicción? ¿No hay aquí una contradicción? ¿No lleva ese deseo a una adicción?

R.... En absoluto. Una adicción es muy diferente a una preferencia. Una vez que se consigue la transición de una adicción a una preferencia, sus deseos se convertirán en más fáciles de alcanzar.

Aquí tiene un dato importante: escribir una afirmación para conseguir algo *que. prefiere* no incrementa su adicción a esa cosa. De ningún modo su afirmación contribuirá a tal cosa. De igual forma, transformar una adicción en preferencia de ningún modo le

excluye de escribir una afirmación. Si usted prefiere algo, las afirmaciones se lo concederán. Una afirmación y una adicción funcionan de forma independiente.

P... ¿Podría explicarme de nuevo la diferencia entre una afirmación y una adicción?

R... Una afirmación es positiva. Una afirmación anima a la confianza, permitiéndole la visualización de cosas y el saber que puede obtener esas cosas. Una adicción es negativa. Una adicción le invita a la preocupación, causándole el miedo a no obtener las cosas, o a perderlas si las ha obtenido. Con la adicción, sentirá permanente inquietud al pensar que no puede vivir sin el objeto deseado. Hay una diferencia fundamental entre una persona que esté practicando la técnica de las afirmaciones, implantando imágenes positivas, y otra que esté bajo la influencia de una adicción, y sufra miedo constante.

P... ¿Qué pasa con las esperanzas? Usted dice que se debe esperar tener éxito. ¿No son esas esperanzas como las adicciones?

R... No. Cuando usted espere algo favorable, está alimentando una visión favorable. La esperanza fomenta expectación y promesa. Con un ánimo alegre, le esperan días felices. Cuando tiene una adicción, quiere conseguir lo deseado bajo un sentimiento de miedo. Teme al futuro porque existe la posibilidad de no obtener lo que necesita. Y si, finalmente no lo consigue, se le vendrá el mundo encima. Con una actitud de esperanza, si no consigue lo que persigue, no pasará nada. Con una actitud de esperanza no se tomará las cosas como si en ellas le fuera la vida. Si es adicto lo hará.

P... Si no quiero poner en práctica afirmaciones y glad-giving a la vez, ¿cuál de las dos escojo?

R... Hay gente que insiste en llevar a cabo una sola técnica. No estoy seguro del motivo por el cual lo hacen, pero lo hacen. Si usted es uno de ellos, le sugiero que haga antes el programa de afirmaciones. Sin embargo, sepa que si no dan resultado, deberá añadirles el glad-giving. Entienda también, que no puedo predecir resultados seguros si hace esto. Úselos conjuntamente y le garantizo que obtendrá resultados que le dejarán sorprendido.

P... *¿Es mejor realizar una* de las dos técnicas que no realizar ninguna?

R... Sí. Sin embargo, esto no le garantizará la obtención de los resultados que desea. Usted quiere conseguir buenos resultados, ¿verdad? Lo que está intentando de este modo es implantar una imagen en su subconsciente y, al mismo tiempo, renunciar a la obtención total de los resultados. Eso es algo complicado. Para asegurarse el éxito necesita ambas partes del método two-prong. Hacer una solamente es mejor que no hacer ninguna, pero sin las dos a la vez, no conseguirá todo lo que quiere. Ojalá fuera de otra forma. Ojalá pudiera hacérselo todo incluso más fácil. Pero no puedo. Además, ya es lo suficientemente sencillo.

P... ¿De dónde puedo sacar la energía que se necesita para llevar a cabo este método?

R... Ya la tiene. Lo que debe hacer ahora es enfocarla, reunirla. Ya ha desperdiciado demasiada energía en preocupaciones y emociones negativas. Aplique esa misma energía a sus afirmaciones y glad-giving.

La energía es algo que nunca le va a faltar, ya que este método no requiere demasiada. El factor crítico no es la energía, sino la iniciativa. Si debe obligarse a sí mismo a empezar, hágalo. El resto vendrá solo.

P... ¿De cuánto tiempo requiere este método?

R... La respuesta a esa pregunta depende de muchos factores. De cuál sea el grado de negatividad de las imágenes que tenga en su subconsciente. Del grado de adicción al dinero que tenga. ¿Cuánto tardó en llegar a la situación en que se encuentra?
En su subconsciente hay imágenes negativas que llevan ahí mucho tiempo, algunas toda una vida. Tenga paciencia. Le llevará algún tiempo sustituirlas. Igual que tampoco forjó su adicción de un día para otro. Deje que el tiempo haga su labor.

Mejor que responder a esta pregunta de una forma vaga u oscura, prefiero contestar que el tiempo que se requiere "depende". Yo quiero darle una respuesta lo más precisa posible. Más o menos entre unos 10 días y tres meses serán suficientes para ir observando algunos resultados. Los primeros signos de éxito comienzan a aparecer antes de lo que uno se espera. Una cosa está clara: tarde lo que tarde, no importa, los resultados aparecen cuando tienen que aparecer. Tenga presente que un programa de afirmaciones y glad-giving le va a llevar mucho menos tiempo que cualquier otro tipo de programa conocido. Y, yo no conozco a nadie a quien le haya fallado el método si lo siguió correctamente. ¡Nunca! Este es un récord bastante admirable.

P... No puede ser tan fácil, ¿verdad? Sólo dar algo de dinero, leer y escribir mis afirmaciones, y ¿ya esta?
R... Sí. Es así de fácil, y eso es todo lo que hay que hacer. El método two-prong es lo único que debe saber.

p ... Si todo lo que usted dice es verdad, y tan exageradamente Fácil, ¿por qué no lo hace mucha más gente?

R... Hay muchas razones por las que ciertas personas no están interesadas en el método two-prong. Quizás la razón principal es que se sienten estúpidos al hacerlo. Les da apuro lo que puedan pensar los demás. Mucha gente piensa que se están rebajando al hacer algo que está fuera de lo normal. Por decirlo de manera más simple, la mayoría de la gente no intenta el método two-prong porque están aferrados a lo tradicional. Hay poca gente que tenga el valor de romper con esto.

Hay que tener en cuenta que la razón de que una minoría sea la que use este método no es porque no funcione el método en sí, sino porque son muy pocos los que lo intentan hacer. Usted puede llegar a la conclusión de que si el método es tan bueno, ya se hubiera enterado antes de su existencia. Entonces, ¿cuál cree que es el problema?. ¡Yo

estoy hablándole de él! ¡Le digo que funciona! Ahí lo tiene. Por Dios, no deje que nadie le influya a la hora de decidir si debe realizar el método. Si es usted capaz de "pasar" de esas dudas mucho mejor. Sea uno más de esa minoría que tiene éxito. Olvídese de la mayoría que huye del éxito.

p ...Ya no soy ningún niño. ¿Hasta qué edad se puede aún empezar el método?

R.... Nunca es tarde. Sea cual sea su edad, tiene tiempo más que suficiente para darle la vuelta a su vida y empezar a vivir de verdad. Sea quien sea, del sexo que sea, estatus social o tendencias políticas que tenga, este método le irá como anillo al dedo. Preste atención a lo que digo. Sé que le gusta leer esas palabras de esperanza. Sé que usted quiere creerme. Adelante, hágalo. Levántese y hágase cargo de su propio futuro. Comience a arreglar su vida ahora mismo. El mundo está ahí, esperando.

P... Si ya soy rico, no necesito utilizar este método, ¿verdad

R... Uno nunca "necesita" este método. El método two-prong es simplemente una herramienta que existe y puede ser utilizada si uno quiere. Es un método de eficiencia más que demostrada a la hora de facilitar la llegada de dinero. Si esto le interesa, bien.

Si no le interesa, también.

Tenga en cuenta, que aunque usted ya gane dinero, puede ganar más. Aunque ya sea rico puede serlo más. Si el dinero ya llega a su vida, puede hacer que llegue con más fuerza. Si prefiere no hacerlo, no hay problema. Usted decide.

P... ¿Qué pasaría si todo el mundo hiciera el método? Todos no podríamos ser ricos, ¿no?

R... Echemos un vistazo a cada parte del método two-prong. Si todos hiciéramos afirmaciones, todos tendríamos lo que quisiéramos. Hasta aquí no hay problemas. Si tenemos en cuenta que los deseos de cada uno son diferentes a los de los demás, nadie se opondría a las metas de los otros. Si a todo el mundo le fuera bien, viviríamos en un mundo feliz.

Si todos practicáramos el glad-giving, habría una óptima redistribución del dinero. ¡Qué maravillosa forma de conseguir igualdad económica -voluntariamente, sin intervención del gobierno! Si el glad-giving se convirtiera en algo común, un buen porcentaje de los recursos iría a parar a los más necesitados. Sin ningún tipo de legislación, conseguiríamos un bienestar que nos tendría a todos satisfechos. Me pregunta qué pasaría si todos hiciéramos este método. Mi respuesta: sería estupendo. Tendríamos el cielo en la tierra.

P... Nunca tendremos un cambio de ese tipo, ¿verdad? Eso no puede pasar, ¿no?

R... ¡Otra vez esa expresión: "no puede"! Esa expresión se lleva utilizando desde que un cavernícola se lo dijo a su hijo cuando a éste se le ocurrió inventar la rueda. Más tarde la utilizaron pensadores de renombre cuando Henry Ford montó su fábrica. Y otra vez cuando Albert Einstein dijo que se podía aprovechar la energía de los átomos. ¿Sigo? ¡Yo le garantizo que el cambio ocurrirá! Sólo depende de usted si quiere o no coger las riendas de ese cambio. Que cambie para mejor o peor es cosa suya. Usted es el arquitecto de su propia vida y puede construir su futuro como quiera y donde quiera. En vez de quedarse sentado y decir "no puedo", levántese y aproveche la energía que lleva dentro.

P... Este método me parece demasiado centrado en uno mismo.
¿Qué hay de la ayuda a los demás? ¿No estaría mejor esforzarse en llegar a ser rico para luego ayudar a los menos afortunados?
R... Hacer el bien a los demás es, por supuesto, admirable. Pero, por favor, no use este débil razonamiento, como si usted no mereciera ser rico por sus propios méritos. Usted se ***merece* ser** rico. Usted merece todo lo bueno que la vida puede ofrecer.

En el tono de su pregunta, noto un cierto sentimiento de culpabilidad al desear su riqueza personal. Quizás piense que está actuando egoístamente. No es así. Usted ***debe querer*** ser rico. El disfrutar de la abundancia es un derecho que tenemos desde que nacemos. Tiene derecho a ser próspero. El dinero algo es bueno.

P...Pero, ¿el dinero no es malo? ¿No es el origen de toda maldad?

R... La gente suele decir muy a menudo, "El dinero es la causa de todos los males" Ciertamente, la cita bíblica correcta es: "El amor al dinero es la causa de todos los males." En nuestro caso, "el amor al dinero" es "la adicción al dinero".

La adicción es lo que trae los problemas; El dinero, en sí mismo, no es ni bueno ni malo.
A la mayoría de nosotros se nos enseña que tenemos que aceptar todo lo que nos sea dado y no desear nada más. Esa es una actitud no natural. Todos queremos algo mejor. Se puede anular ese deseo y vivir en un estado de semi-represión, o reconocer que lo que se quiere es una vida mejor y moverse para conseguirla. Lo último es lo que nos puede llevar hacia la satisfacción. No tema demostrar su deseo de libertad económica. No lo niegue. No se sienta egoísta. No se sienta culpable. Tiene ese deseo por una razón, una buena razón. Oiga su deseo y vaya a por él.

P... ¿Por qué escribió este libro que trata el tema del dinero? El dinero no lo es todo, y usted lo sabe.

R... Verdad. Hay en la vida cosas más importantes que el dinero. Pero hay en el mundo millones y millones de hombres y mujeres que están paralizados, indefensos debido a sus problemas económicos. Estos no pueden interesarse por nada más hasta que no hayan resuelto los problemas que les agobian. Este es el motivo de que este libro hable de dinero.

Imagine que está leyendo un precioso libro de ajedrez. De repente, se para y piensa que el ajedrez no lo es todo. Aunque esto sea cierto, resulta que el tema de este

libro en particular es ese, el ajedrez. Hay otras muchas cosas en la vida más importantes que el ajedrez, pero si a usted le interesa el ajedrez, este libro le vendrá muy bien. Bien, pues si a usted le interesa el dinero, este libro le vendrá muy bien. El dinero no lo es todo pero, para bien o para mal, es el tema del libro.

Por si no se ha dado cuenta, le diré que este libro no trata sólo el tema del dinero. Contiene principios que se pueden aplicar a cualquier área de la vida que le interese.
Las afirmaciones pueden ser utilizadas para producir cualquier objeto, cualidad o situación que desee. El glad-giving puede ser utilizado para contribuir positivamente a mejorar el mundo. Resolver sus problemas económicos es lo menos que se puede hacer con este libro.

P... Una vez conocí a un tío que había leído un libro de "cómo hacerse rico". Hizo todo lo que aquel libro decía y nada ocurrió. ¿Cómo puede pasar esto?
R... Ese libro no tendría nada que ver con este. Que yo sepa, este es el único libro que jamás se haya escrito, en el que se combinen estas dos técnicas -afirmaciones y glad-giving. Algunos libros te ofrecen una parte de la ecuación. Este te la da completa.

P...Su libro parece materialista -habla de las cosas que se pueden conseguir. Es siempre yo, yo, yo. El dinero no compra la felicidad. ¿Es que cree usted que sí lo hace?
R... No. Pero el liberarse de los problemas económicos puede ayudarle a perseguir la felicidad de la forma que prefiera. Para alguna gente, el dinero es una maldición; para otros una bendición. Cuál sea su caso, depende sólo de usted, de cómo lo afronta y cómo lo utiliza.

Yo admito que este libro no es como los demás. Hay montones de libros que te ayudan a cultivar una actitud de aceptación y paz interior, que te ayudan a encontrar la felicidad teniendo un nivel de vida bajo, que muestran el camino hacia una tranquilidad espiritual, que no se centran en el dinero. Este libro no es uno de esos. Aunque todas esas ideas son muy válidas, no están en la misma onda que estas. Además, si usted practica el método two-prong, todo lo anterior le llegará con el tiempo. Al final, llegará a la espiritualidad.

Un día mantuve una extensa discusión con un hombre sobre el tema. Durante horas, discutimos el valor del dinero y si ayudaba o perjudicaba a encontrar la felicidad. Recuerdo que en un punto de la discusión dio un puñetazo en la mesa y dijo, "¡Lo único que desearía es tener la oportunidad de demostrar que el dinero no compra la felicidad!" Bien dicho. Este libro le ayudará a descubrirlo por sí mismo, si quiere hacerlo.

P... ¿Por qué escribió este libro? Sea sincero.

R... Hace mucho tiempo un hombre me enseñó algunos de los principios que ahora contiene el libro. Aquel encuentro cambio mi vida; desde entonces todo ha cambiado para mí. Siempre le estaré agradecido. Aunque hace algún tiempo que murió, siempre ocupará un lugar especial en mi corazón.

Quiero compartir con usted lo que sé. Quizás este libro sea su primer contacto con estas ideas. Si es así, puede que algún día yo llegue a ocupar el mismo lugar en su corazón que este hombre ocupa en el mío. A lo mejor, gracias a lo que ha leído en este libro, se decida a realizar el método. Con que fuera capaz de mejorar la vida de tan sólo una persona, ya hubiera valido la pena escribirlo. Si sirve para atenuar mínimamente el dolor y la pena que ahora mismo hay en este mundo, muchísimo mejor.

Imagine cómo sería nuestro mundo si un porcentaje suficiente de la gente dejara de tener problemas económicos de repente. ¿Cómo afectaría esto a la delincuencia? ¿Qué efecto tendría sobre la pobreza, la inflación, el paro y la economía global? Imagine un mundo así.

Mire, yo quiero que usted sea rico. Quiero que sea feliz. Si quiere, puede creer que soy un soñador, pero yo siempre me propongo metas bien altas. Espero que usted haga lo mismo.

CAPÍTULO 13

HÁGALO

QUE ALGO ESTÉ PUBLICADO EN UN LIBRO no significa que sea verdad. Sólo si aplica lo que lee podrá comprobar si es cierto o no. Todos los razonamientos del mundo no valen nada comparados con un resultado. Ahora es su oportunidad de ver si el método two-prong funciona o no. La única forma de probarlo es poniéndolo en práctica. Espero que lo haga.

"El día del juicio final, no nos preguntarán qué hemos leído, sino qué hemos hecho."
Thomas à Kempis

Ya sé que puede empezar a poner excusas. Sé que puede sacar el tema de la "lógica" para decir que el material de este libro no puede ser cierto. No me importa. Haga sólo lo que yo le digo, y toda su "lógica" se esfumará. No sería capaz de acentuar lo suficiente este punto. ***¡Hágalo!***. Hágalo, y lo comprobará todo por sí mismo. No puede juzgar lo que digo hasta que no lo intente.

Si quiere, puede decidir no realizar este método. Usted verá lo que hace. Pero, entonces no podrá pedir pruebas. No diga si este método funciona o no antes de saberlo. Si quiere evaluarlo, hágalo. Haga lo que yo le digo, y resolverá todos sus problemas económicos para siempre. Esa es la única verdad.

"Nada llegaría a ser comprobado si todas las dudas fueran contestadas de antemano."

Samuel Jackson

Le he abierto una puerta. Esa puerta le dirige hacia una vida libre de problemas financieros para siempre. Ahora sólo tiene que cruzar esa puerta. Le recomiendo que dé el paso. No lo deje para más tarde. Retrasarse es jugar con fuego. Si tarda demasiado, su entusiasmo se le pasará y todo habrá acabado. Actúe ahora y el futuro es suyo. Así de simple.

Si empieza ahora, pronto comenzará a saborear su nueva vida. La teoría metafísica, la explicación científica, los brillantes testimonios dicen mucho. Primero, convénzase usted. La única manera de hacerlo es realizar el método y ver qué pasa. No se limite a leer lo que otro ha escrito sobre el tema, como está haciendo en este momento. Sepa por sí mismo que funciona. Hágalo y verá.

"Si quiere jugar para ganar, tendrá que jugar "al tope". Tiene que estar dispuesto a hacer el ridículo, e intentar cosas que puede que no funcionen."
Tony Robbbins

Ahora tiene la oportunidad. Puedo decidir no utilizar la información que tiene y seguir su vida tal como hasta ahora. O, poner en marcha el método two-prong.

O…quizás haya una tercera opción: puede no tomar ninguna decisión y seguir en el limbo. Si es esto lo que decide, mis palabras le van a resultar chocantes. Lo más posible es que no sea capaz de entender lo que estoy pretendiendo decir. Quizás algún día, puede que dentro de unos años, esa actitud de inmovilismo y apatía se hayan marchado. Quizás entonces, decida intentarlo, aunque sólo sea para quedarse tranquilo de una vez por todas.

Si decide no intentarlo ahora, le sugiero que coja el libro y lo guarde en un sitio seguro. Nunca se sabe si algún día que le coja desesperado, lo va a tener que buscar y leer de nuevo. Por si llega ese día, más vale que lo tenga a mano.

La gran línea divisoria entre el éxito y el fracaso puede ser definida en tres palabras: No tuve tiempo.”

Harry Davenport

Intente realizar el método two-prong -¡se llevará la sorpresa más grande de su vida!. ¡Tengo tantas ganas de que lo haga...! Ojalá pudiera cogerle de la mano y obligarle a hacerlo. ¡Entonces, ya vería! Por supuesto que esta no es más que una forma de hablar; yo no voy a obligarle a nada. Usted tiene su propia voluntad, como debe ser. Lo único que yo puedo hacer es presentarle los hechos y motivarle a que haga algo que le puede dar muchas satisfacciones. Lo que haga después, es su problema.

Ya sé que es muy posible que lea el libro y nunca se ponga en acción. Me gustaría saber algún modo de convencerle. Pero, lo cierto es que esta decisión es suya y de nadie más. Todo lo que puedo hacer es creer –creer que va a tomar la decisión correcta. Confío en que lo hará.

¿No tiene ni siquiera un poco de curiosidad? ¿No quiere saber si hay algo de todo esto que sea verdad? Pues, la única forma de saberlo es intentándolo.

¡HAGA LA PRUEBA!

Si es usted escéptico, no le culpo por ello. El escepticismo es señal de una mente sana e inquisitiva. Deje que sus instintos naturales le lleven a poner a prueba los principios de este libro y vea qué ocurre.

Independientemente de cuales sean sus pensamientos actuales, se debe a sí mismo el comprobar la certeza del método two-prong. Se lo pido con todo mi corazón. Si estoy equivocado usted no tiene nada que perder. Pero, ¿y si tengo razón?

“Entonces en una época en la que es más arriesgado quedarse encerrado en el capullo, que intentar florecer.”

Annais Nin

Sea cual sea su decisión sobre lo que va a hacer con la información del libro, deberá admitir que le he dado algo de inmenso valor, algo de proporciones desmesuradas. Ciertamente, habrá valido la pena el tiempo que ha empleado en leerlo.

Le he enseñado el camino hacia una vida libre de problemas económicos. Le suplico que salga ahí fuera y recoja el premio que le está esperando. Si hace lo que le estoy sugiriendo, será alguien muy distinto de aquí a un año. Será más rico y feliz. Yo ya he cumplido mi parte del contrato. EL resto depende de usted.

APÉNDICE A
REFERENTE A LAS AFIRMACIONES

LA QUE SIGUE ES UNA LISTA de afirmaciones generales. Hay algo muy importante y que debo enfatizar: no coja estas afirmaciones tal y como están y las utilice. No están incluidas aquí para esto, sino como referencia que le puede dar ideas a la hora de formular sus propias afirmaciones.

Recuerde que utilizar una afirmación que no haya sido formulada por usted mismo, nunca va a ser igual de eficaz. Por lo tanto, si quiere usar alguna de estas afirmaciones, lo que debe hacer es reformularla. Cambie algunas palabras, de forma que se adapte a usted. Una vez que sea suya, úsela junto con las demás que haya creado.

Si ha sido capaz de hacer un buen número de afirmaciones, esta lista no le hará ninguna falta. Si ese es el caso, no las utilice. Su único objetivo es darle ideas si no las tiene. Si no lo necesita, olvídese de ella. Si no la utiliza no perderá nada.

Las afirmaciones comienzan en la siguiente página. Están agrupadas en cuatro categorías, dependiendo a qué vayan dirigidas. La línea en blanco de cada afirmación representa su nombre.

DINERO

Yo, ___________, tengo un saldo bancario de 50 millones de (la moneda de su país)
Yo, ___________, tengo 100 millones en fondos.
Yo, ___________, hago dinero fácil y rápidamente.
Yo, ___________, estoy libre de la adicción al dinero.
Yo, ___________, gano 50 millones al año.
Yo, ___________, hago inversiones inteligentes y beneficiosas.
Yo, ___________, atraigo el dinero haciendo lo que quiero.
Yo, ___________, ahorro 200000 (moneda del país) al mes.
Yo, ___________, tengo total libertad de preocupaciones por el dinero.

POSESIONES

Yo, ___________, tengo un BMV 840 rojo.
Yo, ___________, tengo una finca de 100 hectáreas.
Yo, ___________, veo la televisión en un Sony de 52 pulgadas.
Yo, ___________, tengo un ordenador IBM con 9 Gb de D. duro.
Yo, ___________, un congelador lleno de marisco de primera.
Yo, ___________, navego todos los domingos en mi yate 24 pies de eslora.
Yo, ___________, tengo los permisos para construir en la finca.
Yo, ___________, tengo todas mis posesiones bien aseguradas.
Yo, ___________, tengo dinero para comprar lo que me apetezca.

CARRERA

Yo, ____________, estoy feliz con mi trabajo.
Yo, ____________, tengo una trayectoria profesional admirada por todos los del sector.
Yo, ____________, tengo éxito en mi negocio propio.
Yo, ____________, he recibido un aumento de sueldo de ……………
Yo, ____________, trabajo en ………….. como jefe de ventas nacional.
Yo, ____________, voy al trabajo con una sonrisa en mi cara.
Yo, ____________, tengo un trabajo en el que ayudo a la gente.
Yo, ____________, trabajo sólo 20 horas semanales.
Yo, ____________, he escrito el guión de una película y la 20th Century Fox me lo ha aceptado.
Yo, ____________, tengo total seguridad laboral.

HOGAR

Yo, ____________, tengo una casa de campo con chimenea.
Yo, ____________, tengo un precioso jardín.
Yo, ____________, tengo un fabuloso perro guardián.
Yo, ____________, tengo toda la casa con revestimientos de aluminio.
Yo, ____________, vivo en ……………
Yo, ____________, tengo contratada una persona que me limpia la casa.
Yo, ____________, tengo la mejor cortadora de césped del mercado.
Yo, ____________, tengo la casa amueblada con muebles de anticuario.
Yo, ____________, me encanta estar en casa en mi tiempo libre.

SALUD

Yo, ____________, tengo un seguro que me cubre totalmente a mí y a toda la familia.
Yo, ____________, me siento enérgico a todas horas.
Yo, ____________, duermo toda la noche de forma placentera.
Yo, ____________, peso 70 kilos.
Yo, ____________, puedo comer de todo sin problemas.
Yo, ____________, tengo una espalda sana que nunca me duele.
Yo, ____________, tengo la menstruación puntualmente.
Yo, ____________, veo perfectamente con mis sanos ojos.
Yo, ____________, tengo dinero de sobra para medicamentos.
Yo, ____________, tengo un cuerpo sano, sin ningún tipo de dolor ni achaque.

FAMILIA

Yo, ____________, puedo darles a mis hijos todo lo que necesitan.
Yo, ____________, tengo unos hijos muy obedientes que nos respetan a mi marido y a mí.
Yo, ____________, me llevo perfectamente con la familia de mi marido.
Yo, ____________, veo una mirada de amor en los ojos de mi marido a todas horas.
Yo, ____________, quiero a mi marido como hace 14 años.
Yo, ____________, tengo una esposa que me quiere y está orgullosa de mí.
Yo, ____________, quiero y admiro a mi esposa.
Yo, ____________, soy un compañero fiel y colaborador.
Yo, ____________, tengo unos padres que me entienden.
Yo, ____________, tengo dinero suficiente para mandar a Pedro a estudiar a Londres.

RELACIONES

Yo, ____________, tengo una buena amistad con Julián y Ana.
Yo, ____________, tengo un relación cordial con Manuel.
Yo, ____________, atraigo a gente beneficiosa a mi vida.
Yo, ____________, cumplo todos mis compromisos con los demás.
Yo, ____________, doy y recibo amor incondicionalmente.
Yo, ____________, acepto a los demás tal y como son.
Yo, ____________, satisfago a María sexualmente.

PROPÓSITOS

Yo, ____________, tengo dinero para hacer lo que quiera.
Yo, ____________, tengo claro lo que quiero de la vida.
Yo, ____________, acepto la responsabilidad de las cosas que me ocurren.
Yo, ____________, descubro algo nuevo sobre mí cada día.
Yo, ____________, inspiro en los demás la necesidad de ayudarme a tener éxito.
Yo, ____________, estoy inscrito en el seminario de superación personal Advantage Plus.
Yo, ____________, siempre obedezco la doctrina de nuestro Padre Jesús.
Yo, ____________, tomo decisiones de forma rápida y eficaz.
Yo, ____________, nunca dejo de aprender cosas.

AUTOESTIMA

Yo, ____________, soy tan bueno o mejor que cualquiera.
Yo, ____________, tengo dinero suficiente para sentirme seguro.
Yo, ____________, perdono a mis padres por su comportamiento.
Yo, ____________, merezco amor, éxito y felicidad, haga lo que haga y diga lo que diga.
Yo, ____________, tengo motivación y habilidades para triunfar.
Yo, ____________, les caigo bien a todos los que me rodean.
Yo, ____________, me comprometo y quiero a mí mismo.

Yo, ___________, tengo la educación que necesito.
Yo, ___________, soy decidido y una gran persona, con una fuerte y poderosa personalidad.
Yo, ___________, me gano el respeto de todo el mundo nada más conocerles.

PROSPERIDAD

Yo, ___________, sé que siempre voy a tener dinero.
Yo, ___________, vivo una vida de abundancia y prosperidad.
Yo, ___________, recibo un influjo masivo de energía de todo el mundo a todas horas.
Yo, ___________, llevo una vida verdaderamente divertida.
Yo, ___________, me hago más rico con cada negocio que intento.
Yo, ___________, estoy libre de deudas.
Yo, ___________, tengo tanto dinero en efectivo que no sé que hacer con él.
Yo, ___________, me enriquezco sin hacer nada por conseguirlo.
Yo, ___________, he solucionado todos mis problemas económicos para siempre.

TABLA DE ACTUACIÓN PERSONAL

NOMBRE : ______________________________________ DIA: _____ MES: _______________________

ACTIVIDADES DIARIAS PRIMERO: Lectura matinal y visualización. SEGUNDO: Escritura (una sola afirmación). TERCERO: Lectura nocturna y visualización.

Día	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	COMENTARIO
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				

30				
31				

Comentarios: